علم اسلام کے اکابر علمائے کرام کے جدید فقہی مسائل پر مقالہ جات اور مناقشات کا مجموعہ نئی ترتیب کے ساتھ

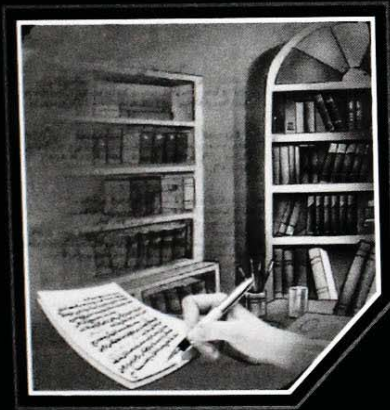
سلسلہ

جدید فقہی مباحث

مع تقاریظ علمائے کرام

۱۳

- عقد استصناع سے متعلق بعض مسائل (آرڈر پر سامان تیار کرانے سے متعلق اہم فقہی مباحث)
- نیٹ ورک مارکیٹنگ - شرعی نقطہ نظر (ملٹی لیول مارکیٹنگ سے متعلق اہم شرعی مسائل)

تحقیقات اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا

زیر سرپرستی

حضرت مولانا مجاہد الاسلام قاسمی

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم

تاثرات

مفکر اسلام حضرت مولانا سید ابوالحسن علی ندوی

مفتی اعظم پاکستان جناب مولانا محمد رفیع عثمانی صاحب دامت برکاتہم

شیخ الاسلام جناب حضرت مولانا مفتی محمد تقی صاحب دامت برکاتہم

دارالاشاعت

اردو بازار ۰ ایم اے جناح روڈ ۰ کراچی پاکستان

عالم اسلام کے اکابر علمائے کرام کے جدید فقہی مسائل پر مقالہ جات اور مناقشات کا مجموعہ نئی ترتیب کے ساتھ

سلسلہ جدید فقہی مباحث

مع تقاریظ علمائے کرام

جلد 13

عقد استصناع سے متعلق بعض مسائل

(آرڈر پر سامان تیار کرانے سے متعلق اہم فقہی مباحث)

نیٹ ورک مارکیٹنگ - شرعی نقطہ نظر

(ملٹی لیول مارکیٹنگ سے متعلق اہم شرعی مسائل)

تحقیقات اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا

زیر سرپرستی

حضرت مولانا مجاہد الاسلام قاسمی

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم

تاثرات

مفکر اسلام حضرت مولانا سید ابو الحسن علی ندوی

مفتی اعظم پاکستان جناب مولانا محمد رفیع عثمانی صاحب دامت برکاتہم

شیخ الاسلام جناب حضرت مولانا مفتی محمد تقی صاحب دامت برکاتہم

دار الاشاعت

اردو بازار ○ ایم اے جناح روڈ ○ کراچی پاکستان

ہمارے اس ایڈیشن میں 80 میں سے تقریباً 58 مباحث پہلی مرتبہ صرف پاکستان میں طبع ہوئے ہیں۔ ہم اسلامی فقہ اکیڈمی کے شکر گزار ہیں کہ انہوں نے تمام مسودات وکمپوزنگ بذریعہ ای میل مرحمت فرمائے ۔جزاك الله

باہتمام: خلیل اشرف عثمانی
طبع اول: نومبر 2017ء
تعداد: 500
طباعت: عابد پرنٹنگ پریس غریب آباد کراچی

﴾........ملنے کے پتے.........﴿

ادارۃ المعارف جامعہ دارالعلوم کراچی
مکتبہ معارف القرآن جامعہ دارالعلوم کراچی
بیت القرآن اردو بازار کراچی
بیت القلم اردو بازار کراچی
مکتبہ اسلامیہ امین پور بازار۔فیصل آباد

ادارۂ اسلامیات ۱۹۰۔انارکلی لاہور و اردو بازار کراچی
مسٹر بکس جناح سپر مارکیٹ اسلام آباد
دارالاخلاص صدف پلازہ محلہ جنگی پشاور
مکتبہ سید احمد شہیدؒ اردو بازار لاہور
کتب خانہ رشیدیہ۔مدینہ مارکیٹ راجہ بازار راولپنڈی

﴾انگلینڈ میں ملنے کے پتے﴿

AZHAR ACADEMY LTD.
54-68 LITTLE ILFORD LANE
MANOR PARK, LONDON E12 5QA

ISLAMIC BOOKS CENTRE
119-121, HALLI WELL ROAD
BOLTON BL 3NE, U.K.

﴾امریکہ میں ملنے کے پتے﴿

MADRASAH ISLAMIAH BOOK STORE
6665 BINTLIFF, HOUSTON,
TX-77074, U.S.A.

DARUL-ULOOM AL-MADANIA
182 SOBIESKI STREET,
BUFFALO, NY 14212, U.S.A

فہرست مضامین سلسلہ جدید فقہی مباحث

تمت

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

عرض ناشر

نحمدہ ونصلی علی رسولہ الکریم

اللہ تبارک وتعالیٰ کا جتنا بھی شکر ادا کیا جائے کم ہے دارالاشاعت کراچی کو پاکستان میں 1949ء سے تمام موضوعات پر اسلامی کتب کی طباعت اور اشاعت کی سعادت حاصل رہی ہے، یہ محض اللہ تعالیٰ کے فضل، تمام بزرگوں کی دعاؤں اور اکابر کی خدمات کا ثمرہ ہے، اسی محنت ولگن اور جذبے سے یہ خدمت تیسری نسل یعنی موجودہ ذمہ داران بھی کر رہی ہے اور اب چوتھی نسل کے نمائندے بھی ماشاء اللہ اس کام میں شریک ہو گئے ہیں۔ اللہ تعالیٰ اس کام کو مکمل اخلاص کے ساتھ جاری رکھنے کی توفیق عطا فرمائے اور اپنی بارگاہ میں شرف قبولیت عطا فرمائے جو کمی کوتاہی اس میں رہ جاتی ہے اس پر معاف فرمائے۔ (آمین)

تمام قارئین جو ماشاء اللہ ذی علم حضرات ہیں ان کے تعاون اور دعاؤں سے ہی یہ کام انجام پا سکا ان سب حضرات سے بھی دونوں جہاں میں کامیابی کی دعا کی درخواست ہے۔

زیر نظر مجموعہ ''سلسلہ جدید فقہی مباحث'' کا موجودہ ایڈیشن جو بڑے سائز کی 26 جلدوں میں طبع ہوئی ہے اس میں تقریباً 70 مختلف مستقل موضوعات پر کتب جو ہندوستان میں قائم ادارہ ''اسلامی فقہ اکیڈمی'' کی طویل کوششوں سے وجود میں آئیں، فقہ اکیڈمی کے سرپرست حضرات مدظلہم کی بصیرت اور کوششوں سے بڑے بڑے نامور اکابر علماء کے مقالے ان جدید فقہی موضوعات پر جمع ہو کر علمی تحقیقات کرنے والوں کے لیے بڑا زبردست ذخیرہ جمع کر دیا ہے، جسے نامور اکابر ملت نے بڑی خدمت قرار دیا ہے، آئندہ صفحات میں ان بزرگوں کی تقاریظ شامل ہیں۔

ہمارے اس ایڈیشن سے قبل اس کتاب کا تقریباً چوتھائی سے بھی کم حصہ طبع ہوا تھا، جس کا معیار بھی مناسب نہ تھا اور اس کی دستیابی بھی مستقل نہ ہونے کی وجہ سے اہل علم پریشان رہتے تھے، ضرورت تھی کہ نہ صرف معیار بہتر ہو اور مستقل فراہمی بھی رہے۔ ''منتظمین اسلامی فقہ اکیڈمی دہلی انڈیا'' کی خواہش تھی کہ پاکستان میں کوئی ایسا ادارہ ہو جو ان کے مقاصد کو بھی پورا کرتا ہو اور مکمل اشاعت بھی کر سکتا ہو، تاکہ اس علمی ذخیرہ کی پاکستان میں اشاعت کی ذمہ داری اس کے سپرد کی جائے۔

اس مقصد کے لیے تقریباً اب سے سات سال قبل انہوں نے دارالاشاعت کراچی کو تحریری اجازت مرحمت فرمادی تھی، ایسا محسوس ہوتا تھا کہ اگر ہماری طرف سے اس میں تساہل یا کوتاہی کی گئی تو وہ کسی اور ناشر کو خدمات سونپ دیں گے۔ ارادے کے باوجود بعض مصالح اور حکمتوں کے سبب اسلامی فقہ اکیڈمی سے اپنے عذر کو واضح کر دیا گیا اور اس کی اشاعت کا ارادہ ترک کر دیا گیا۔

2015ء میں اسلامی فقہ اکیڈمی انڈیا کے سابقہ داعیہ کے ایک صاحب علم نے پیغام دیا کہ پاکستان میں اس کتاب کی مکمل اور مستقل اشاعت نہ ہونے کے سبب وہ پھر چاہتے ہیں کہ اس کا کوئی مستقل انتظام ان کے مطلوبہ معیار و مقاصد کے مطابق ہو جائے بہر حال! پھر دوبارہ ایک مفصل تحریری اجازت نامہ ان حضرات نے پاکستان کے لیے ہمیں جاری فرمایا اور تمام مطبوعہ و غیر مطبوعہ کمپیوٹر کمپوزنگ یا جس شکل میں بھی یہ ذخیرہ تھا انہوں نے مذکورہ صاحب علم صاحب کے ذریعے ہمیں فراہم کیا، ان دو سالوں میں طویل محنت و اخراجات کر کے اب اسے طبع کرنے کے لیے تیار کر لیا گیا ہے۔ اب پاکستان میں اس ذخیرہ کی اشاعت کے حقوق

قانونی طور پر بھی دار الاشاعت کراچی ہی کے پاس ہیں، تقریباً 22 کتب اس میں سے پہلے شائع ہوئی تھیں، ان کے علاوہ تمام ذخیرہ پہلی مرتبہ طبع ہو کر آپ کے ہاتھوں میں ہے، یہ ذخیرہ پہلے انڈیا میں شائع نہیں ہوا تھا۔

ہم نے اپنے اس جدید ایڈیشن میں ترتیب یا جن دیگر خصوصیات سے اسے مزین کیا ہے وہ درج ذیل ہیں:

۱...... اسلامی فقہ اکیڈمی کی طرف سے پرانے شائع شدہ نسخوں میں کسی بھی بحث کے نتیجے میں جمع ہونے والے مقالے شائع کر دیے جاتے تھے، پھر بعد میں ان میں یہ اضافہ کیا گیا کافی جگہ اکیڈمی نے ان بحثوں کے نتیجے میں جو فیصلہ کیا اس کا اضافہ اس موجودہ نسخے میں شامل ہے۔

۲...... پورے علمی ذخیرے کو از سر نو بڑے سائز میں کمپوزوسیٹنگ سے آراستہ کیا گیا ہے بعض مقامات پر ایسا محسوس ہوتا ہے بات ادھوری رہ گئی ہے تو قدیم نسخوں اور اصل مسودے میں بھی اسی طرح نامکمل ہے۔

۳...... پورے علمی ذخیرے کی نئی ترتیب یا جلد بندی اس طریقہ پر کی گئی ہے کہ ممکنہ طور پر ایک جیسے موضوعات پر مباحث ایک جلد میں آجائیں، پہلے طبع شدہ نسخے میں یہ صورت نہ تھی۔ مثلاً اسلامی بینکنگ کے عنوان سے ایک موضوع چوتھی جلد میں ہے تو اسی عنوان سے دوسرا موضوع ۱۳ رنمبر جلد میں ہے، اب یہ کوشش کی گئی ہے کہ ایک جیسے موضوع ایک ہی جلد میں آجائیں۔

۴...... ممکن ہے کہ استفادہ کرنے والے حضرات کو ایسا محسوس ہو کہ کمپوزنگ بہت جلی نہیں ہے اسے ذرا بڑا بھی رکھا جا سکتا تھا لیکن اس سے مجموعہ کے صفحات اور جلدوں میں بہت اضافہ ہو رہا تھا اور اس کی قیمت بھی قارئین پر ایک بوجھ ہوتی۔ مزید یہ کہ گزشتہ طبع شدہ نسخوں کا قلم بھی تقریباً اس جیسا ہی تھا۔

۵...... بحمد للہ! اب ''سلسلۂ جدید فقہی مباحث'' کا سائز بھی دیگر فقہی کتب کی طرز پر ہو گیا، کاغذ، طباعت اور جلد سازی کا معیار بھی بہت نمایاں اور بہتر ہو گیا۔

۶...... اس ذخیرہ کی قیمت بھی بازار میں دستیاب کتب کے مقابلے میں معیار وغیرہ کو دیکھتے ہوئے بہت مناسب رکھی گئی ہے۔

امید ہے کہ اہل علم حضرات، یونیورسٹیاں، لائبریریاں، اس علمی ذخیرے کی پذیرائی کریں گی اللہ تعالیٰ سے عاجزانہ درخواست اور دعا ہے کہ ہماری اس کوشش کو اپنی بارگاہ میں شرف قبول عطا فرمائیں اور دنیا و آخرت دونوں کے لیے نافع بنا دیں (آمین)

والسلام

خلیل اشرف عثمانی

مدیر کتب خانہ دار الاشاعت

اردو بازار کراچی

8/7/2017

بسم اللہ الرحمن الرحیم

چند تاثرات برائے اسلامی فقہ اکیڈمی ہند

حضرت مولانا سید ابوالحسن علی ندوی صاحب مدظلہ العالی

صدر آل انڈیا مسلم پرسنل لا بورڈ

''اسلامک فقہ اکیڈمی ہند'' ایک ایسا ادارہ اور تنظیم ہے جس پر ہندوستانی مسلمانوں...... بالخصوص علماء اور دینی غیرت وفکر رکھنے والے ہندوستانی مسلمانوں کو فخر اور فخر سے زیادہ خدا کا شکر کرنے کا حق حاصل ہے، یہ ایک خالص تعمیری وفکری، علمی اور فقہی تنظیم اور اجتماعیت ہے جس میں ملک کے ممتاز، صحیح العقیدہ وصحیح الفکر اور وسیع العلم علماء اور کارکن شامل ہیں۔

مفتی اعظم پاکستان حضرت مولانا مفتی محمد رفیع عثمانی صاحب مدظلہ العالی

صدر دارالعلوم کراچی پاکستان

''مجھے بے انتہا مسرت بھی اور کسی قدر حسرت بھی، مسرت اس بات کی کہ ہندوستان کے علمائے کرام نے وہ عظیم الشان کام شروع کیا ہے جس کی پورے عالم کو اور اقلیت والے ملکوں کو شدید ضرورت ہے اور حسرت یہ ہے کہ ہم پاکستان میں ہونے کے باوجود منظم اور بڑے پیمانے پر یہ کام شروع نہ کرسکے۔...... فقہ اکیڈمی نے بڑا اہل قدم اٹھایا ہے، مدت سے اس کا انتظار تھا۔

تقدیم

شیخ الاسلام جسٹس مولانا محمد تقی عثمانی مدظلہ العالی

نائب رئیس مجمع الفقہ الاسلامی جدہ

بمناسبت خطبۂ صدارت چوتھے فقہی سیمینار منعقدہ ۱۹۹۲ء حیدر آباد (دکن)

الحمد لله وكفى وسلام على عباده الذين اصطفى: اما بعد!

میرے لیے یہ بات بہت بڑے اعزاز اور خوشی و مسرت اور یادگار کی حیثیت رکھتی ہے کہ اللہ جل جلالہ کے فضل و کرم سے مجھے اس عظیم الشان علمی ادارے کے چوتھے فقہی مذاکرہ میں شرکت کی سعادت حاصل ہوئی۔ میں اپنے محترم بزرگ جناب مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمی دامت برکاتہم کا اور اس اسلامک فقہ اکیڈمی کے تمام منتظمین کا تہ دل سے شکر گزار ہوں کہ انہوں نے مجھے اس محفل میں شرکت کا موقع عنایت فرمایا اور نہ صرف ایک سامع اور شریک کی حیثیت میں بلکہ اس افتتاحی اجلاس کی صدارت کی ذمہ داری بھی مجھ ناچیز کو سونپی۔ اس سے پہلے اگرچہ اکیڈمی کی طرف سے ہر سال مجھے دعوت موصول ہوتی رہی لیکن میں اپنے بعض مشاغل کی وجہ سے حاضر خدمت نہ ہوسکا۔ مولانا مجاہد الاسلام قاسمی دامت برکاتہم سے میرا غائبانہ تعارف ایک طویل مدت سے ہے، لیکن میں ان کو ایک فقیہ، ایک عالم کی حیثیت سے جانتا تھا، مجھے یہ معلوم نہیں تھا کہ اللہ تعالیٰ نے ان کے اندر ایک مخفی جوہر، مسلمانوں کو ایک پلیٹ فارم پر جمع کرنے کا بھی ودیعت کر رکھا ہے۔ آج اس محفل میں شرکت کرنے کے بعد ہندوستان کے علماء اور علم و فضل کے پیکر حضرات سے ملاقات کر کے اس بات کا اندازہ ہو رہا ہے کہ انہوں نے اس اکیڈمی کو قائم کر کے کتنا بڑا کارنامہ انجام دیا ہے۔ اللہ تعالیٰ اپنے فضل و کرم سے ان کے اس کارنامے کو قبول فرمائے اور اس کے اغراض و مقاصد کو اپنی رضا کے مطابق پورا کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔

اس موقع پر اس اکیڈمی کے اغراض و مقاصد کو مدنظر رکھتے ہوئے مجھے یہ محسوس ہو رہا ہے کہ اس اکیڈمی کا قیام جناب نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کے ایک ارشاد کی تعمیل ہے۔ وہ ارشاد معجم طبرانی میں ایک روایت میں ہے جسے علامہ ہیثمیؒ نے مجمع الزوائد میں بھی ذکر کیا ہے۔ حضرت علی رضی اللہ تعالیٰ عنہ سے مروی ہے کہ میں نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے پوچھا کہ یا رسول اللہ!

"اذا جاء نا امر ليس فيه أمر و لانهى فما ذا تأمرنا فيه"

یا رسول اللہ! اگر ہمارے سامنے کوئی ایسا سوال آجائے، ایسا قضیہ سامنے آجائے جس کے بارے میں کتاب اللہ اور سنت رسول اللہ میں کوئی صریح حکم موجود نہ ہو تو اس صورت حال میں آپ ہمیں کس بات کا حکم دیتے ہیں، ایسے موقع پر مجھے کیا کرنا چاہیے۔ حضرت نبی کریم سرور دو عالم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ارشاد فرمایا:

"شاوروا الفقهاء العابدين ولا تمضوا فيه براى خاص"

کہ ایسے موقع پر فقہاء عابدین سے مشورہ کرو اور اس میں انفرادی رائے کو نافذ نہ کرو، محض انفرادی فتویٰ کو، محض انفادی رائے کو لوگوں پر مسلط کرنے کی بجائے فقہاء عابدین سے مشورہ کرو، اور اس مشورہ کے نتیجہ میں جس مقام پر پہنچو اس کو اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا حکم سمجھو۔

یہ ہے وہ ارشاد جس کے ذریعہ نبی کریم سرور عالم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے قیام قیامت تک پیدا ہونے والے تمام نت نئے مسائل کا حل ہمارے لیے تجویز فرمایا اور وہ یہ کہ آخری وقت میں جب کہ اجتہاد مطلق کا تصور تقریباً مفقود ہو گیا ہے، اس دور میں نئے مسائل کو حل کرنے کا راستہ یہ ہے کہ فقہاء عابدین

کو جمع کیا جائے۔ مگر اس میں نبی کریم ﷺ نے دو صفتیں بیان فرمائی: ایک یہ کہ جن لوگوں کو جمع کیا جائے وہ تفقہ فی الدین رکھنے والے ہوں، دین کی صحیح سمجھ رکھنے والے ہوں۔ دین کے مزاج و مذاق کو اچھی طرح محفوظ کرنے والے ہوں، اور دوسری قید یہ لگادی کہ وہ فقہاء محض فلسفی قسم کے نہ ہوں، جو نظریاتی طور پر فقیہ ہوں، نظریاتی طور پر اسلام کے احکام کو جانتے ہوں، جو محض علم رکھتے ہوں، لیکن اس علم پر خود عمل پیرا نہ ہوں۔ اس علم کو اپنی زندگی میں اپنائے ہوئے نہ ہوں، اور اس علم کو اپنی زندگی کا منتہائے مقصود نہ بنایا ہو، تو ایسے فقہاء سے مشورہ کرنے کا کوئی حاصل نہیں، اس لیے کہ دین، یہ محض ایک نظریہ اور فلسفہ نہیں کہ ایک شخص محض فلسفہ کے طور پر اس کو اپنالے، اس کے حکم بیان کردے اور پھر بھی اس کا ماہر کہلائے، بلکہ یہ ایک عمل ہے۔ ایک پیغام ہے، ایک دعوت ہے۔ جب تک اس پر عمل صحیح طور پر نہیں ہوگا، اس وقت تک دین کی صحیح سمجھ حاصل نہیں ہوسکتی۔ میرے والد ماجد حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحب قدس اللہ سرہ یہ بات فرمایا کرتے تھے:

"کہ اگر میرا علم بمعنی جان لینا کوئی کمال کی بات ہوتی تو شاید ابلیس سے بڑا صاحب کمال اس کائنات میں کوئی نہ ہوتا"

اس لیے کہ جہاں تک جاننے کا تعلق ہے صرف جان لینے کا، علم حاصل کرلینے کا، تو ابلیس کو علم بہت بڑا حاصل تھا، بہت کچھ علم اس کو اللہ تعالیٰ نے عطا فرمایا تھا، اور عقل کے اعتبار سے بھی آپ دیکھیں تو عقل، خالص عقل، جو وحی کی رہنمائی سے آزاد ہو، اس عقل کے اعتبار سے اس نے جو دلیل پیش کی، سجدہ نہ کرنے کی، کہ اے اللہ! تو نے آدم کو مٹی سے پیدا کیا اور مجھ کو آگ سے پیدا کیا، تو میں افضل ہوں، اس لیے کہ آگ افضل ہے مٹی کے مقابلے میں، تو اگر عقل کو وحی کی رہنمائی سے آزاد کردیا جائے تو خالص عقل کی بنیاد پر اس کی دلیل کا توڑ پیش نہیں کیا جاسکتا۔ لیکن اس سارے عقل اور اس سارے علم کے باوجود وہ راندۂ درگاہ ہوا۔ اور اللہ تعالیٰ کی بارگاہ سے نکالا گیا، اس لیے کہ وہ علم نرا علم تھا، دانستن کے معنی میں اس پر عمل نہیں تھا۔ اس کو اپنی زندگی میں اپنائے ہوئے نہیں تھا، آپ کو معلوم ہے کہ آج ہمارے اس دور میں جتنے مستشرقین ہیں، اگر آپ ان کی لکھی ہوئی کتابیں دیکھیں تو ان میں اسلامی کتابوں کے ڈھیر ملیں گے۔ اتنی کتابوں کے حوالے ملیں گے کہ بسا اوقات ہمارے عالم دین اتنی کتابوں کا مطالعہ نہیں کرتے ہیں۔ لیکن سارا علم اور ساری معلومات حاصل کرنے کے بعد اس علم کا اتنا فائدہ نہیں اٹھاسکے کہ ایمان کی دولت حاصل کرلیتے۔ یہودی کے یہودی، عیسائی کے عیسائی رہے۔ تو معلوم ہوا کہ صرف فقہ کا عالم ہوجانا کافی نہیں، اور صرف فقہ کے عالم ہوجانے سے وہ مقام حاصل نہیں ہوجاتا جو نبی کریم ﷺ نے نئے مسائل کو حل کرنے کے لیے تجویز فرمایا بلکہ قید لگادی کہ فقہاء کے ساتھ عابدین ہونے چاہیے، عبادت گزار ہونے چاہیے۔ یہ حدیث میں نے اس وجہ سے سنائی کہ آج کثرت سے یہ آوازہ بلند ہوتا رہتا ہے، مختلف حلقوں کی طرف سے کہ صاحب دین کی تفہیم اور دین کی تعبیر کا حق صرف علماء ہی کو کیوں حاصل ہے۔ ہر مسلمان بہ حیثیت ایک مسلمان وہ دین کی تفہیم وتشریح کیوں نہیں کرسکتا۔ ہر آدمی کھڑا ہوکر بہ آواز بلند کہتا ہے کہ میں قرآن کریم سے احکام شرعیہ کا استنباط کرسکتا ہوں۔ یہ دین کی تفہیم وتعبیر کا سارا حق اٹھا کر علماء کی جھولی میں کیوں ڈال دیا گیا۔ علماء کی اجارہ داری کیوں قائم کردی گئی۔

تو جواب دیا نبی کریم ﷺ نے کہ یہ تشریح وتعبیر کا حق صرف فقہاء عابدین کو حاصل ہے، صرف فقہاء کو بھی نہیں بلکہ فقہاء عابدین کو، اس کے سوا کوئی قرآن وسنت کے احکام کی صحیح تفسیر وتشریح نہیں کرسکتا۔

یہ عجیب واقعہ ہے کہ دنیا کے ہر علم وفن میں کوئی ذمہ دارانہ بات کہنے کے لیے ساری دنیا میں یہ شرط عائد کی جاتی ہے کہ اس فن کا اس نے علم حاصل کیا ہو، اس کی ڈگری حاصل کی ہو، کوئی شخص آج تک ایسا پیدا نہیں ہوا جو کہتا ہو کہ انگریزی جانتا ہوں، میڈیکل سائنس کی کتابیں مطالعہ کرکے میں علاج کرسکتا ہوں، اگر میڈیکل سائنس کی کتابیں پڑھ کر، محض مطالعہ کرکے ڈکشنریوں کے ذریعہ اس کے ترجمے دیکھ کر آدمی علاج کرنا شروع کردے تو سوائے قبرستان آباد کرنے کے اور کوئی خدمت انسانیت کی وہ انجام نہیں دے سکتا۔ تو اللہ تعالیٰ نے دین کے اندر بھی یہ راستہ رکھا ہے کہ جب کتاب بھیجی تو نبی کریم ﷺ کو ساتھ بھیجا تاکہ آپ اس کی تعلیم دیں، اس کی تربیت دیں، اس کے معانی سکھائیں اور صحابہ کرام رضی اللہ تعالیٰ عنہم اجمعین نے سالہا سال کی محنت کرکے قرآن کریم کی ایک سورۃ سرکار دو عالم ﷺ سے پڑھی۔ اس لیے یہ نعرہ جو لگایا جاتا ہے کہ ہر شخص قرآن وسنت کے بارے میں جو چاہے کہہ سکتا ہے اس کا جواب اس مکمل حدیث کے اندر موجود ہے۔ اور جیسا کہ میں نے عرض کیا مجمع الفقہ الاسلامی اسی حدیث کی

تعلیم معلوم ہوتی ہے۔ اللہ تعالیٰ اس حدیث پر عمل کرنے کا صحیح نور، اس کی صحیح برکت اور اس کا صحیح فائدہ مجمع کو عطا فرمائے۔

جیسا کہ مجھ سے پہلے کئی حضرات اس پر روشنی ڈال چکے ہیں کہ اس مجمع (اکیڈمی) کے قیام کا اصل مقصد ان نئے مسائل کا حل تلاش کرنا ہے جو اس امت مسلمہ کو درپیش ہیں اور کوئی شک نہیں کہ علماء کے نقطۂ نظر سے یہ وقت کا اہم ترین تقاضہ ہے کہ علماء باہم سر جوڑ کر ان مسائل کا حل امت مسلمہ کے سامنے پیش کریں جو آج امت مسلمہ کے لیے چیلنج بنے ہوئے ہیں۔ لیکن جب میں یہ کہتا ہوں کہ وقت کا بہت بڑا تقاضہ ہے کہ علماء یہ کام کریں تو مجھے چند وہ جملے بھی یاد آتے ہیں جو بسا اوقات مختلف حلقوں کی طرف سے بار بار اٹھائے جاتے ہیں کہ علماء کو وقت کے تقاضے کے پیچھے چلنا چاہیے۔ علماء کو وقت کے تقاضوں کے مطابق کام کرنا چاہیے۔ اور وقت کے تقاضوں کو سمجھنا چاہیے۔ یہ جملہ جس اجمال کے ساتھ بولا جاتا ہے اس کا صحیح مطلب بھی ہوسکتا ہے اور غلط مطلب بھی ہوسکتا ہے وقت کے تقاضہ کا مفہوم بسا اوقات لوگ یہ بیان کرتے ہیں کہ مغرب میں جو ہوا چل کر آوے، مغرب سے جو فکر، جو فلسفہ جو نظریہ، جو طرز عمل ہمارے ملکوں میں درآمد ہو گیا، بجائے اس کے کہ اس کو بدلا جائے، اس کے بجائے اسلام کو بدل کر اس کے مطابق کیا جائے، اسے وقت کا تقاضہ قرار دیا جاتا ہے۔

ایک زمانہ تھا کہ سود، ربوا کا چلن ہوا تو لوگوں نے یہ کہنا شروع کر دیا کہ صاحب اس وقت کا تقاضہ یہ ہے کہ مسلمان سود کو جوں کا توں قبول کرلیں...... ایک زمانہ آیا کہ اشتراکیت اور سوشلزم کا ڈنکا بجا، اور انہوں نے دنیا کے اندر اپنے نظریات کو پھیلانا شروع کیا، دنیا کے مختلف ملکوں اور سلطنتوں میں ان کا نظام رائج ہوا۔ اس کا شور شرابہ ہوا تو اس کے نتیجہ میں ایک جماعت نے یہ کہنا شروع کر دیا کہ اس وقت کا تقاضہ یہ ہے کہ سوشلزم کو، اشتراکیت کو اسلام کے مطابق ڈھال دیا جائے وقت کا تقاضہ یہ ہے۔ غرض جو نئی وبا مغرب سے درآمد ہوا اسلام کو اس کے مطابق بنانے اور اس کو اسلام کے اندر داخل کرنے کے لیے وقت کے تقاضہ کا عنوان استعمال کرلیا جاتا ہے۔

لیکن یہ مجمع الفقہ الاسلامی درحقیقت ایسے وقت کے نام نہاد تقاضوں کے پیچھے نہ ہے اور نہ ہوگی انشاء اللہ تعالیٰ...... یہاں وقت کے تقاضوں سے مراد یہ ہے کہ بے شمار مسائل آپ کی زندگی کے اندر سے پیش آگئے ہیں کہ ہمیں ان کا صریح حکم کتاب اللہ میں یا سنت رسول اللہ ﷺ میں یا فقہاء کرام کے کلام میں نہیں ملتا، جسے آپ اصلاحی اعتبار سے اجتہاد فی المسائل کہہ سکتے ہیں۔ تو اجتہاد فی المسائل کے ذریعہ ان مسائل کا حل تلاش کیا جائے اور وسعتِ نظر کے ساتھ کیا جائے۔ پورے اسلامی مزاج کے ساتھ کیا جائے، اس کے اندر کسی اجنبی نظریہ اور فلسفہ سے مرعوب ہو کر نہیں، بلکہ حقیقی اسلامی ضروریات کو مدنظر رکھتے ہوئے اس کا حل اسلامی اصولوں کے دائرہ میں رہ کر تلاش کیا جائے اس سے باہر نہ جایا جائے، یہ ہے اس مجمع (اکیڈمی) کا اصل مقصد اور اسی لیے اس میں الحمد للہ مختلف الخیال، مختلف اداروں سے تعلق رکھنے والے موجود ہیں اور پچھلے دنوں جو تحقیقات سامنے آئی ہیں اللہ کے فضل و کرم سے ان میں ان بنیادی اصولوں کا لحاظ نظر آتا ہے۔ امید ہے کہ یہ اکیڈمی ان راستوں پر چلے گی، تو انشاء اللہ اس امت کے لیے بہترین مسائل کا حل پیش کرے گی...... لیکن میں آخر میں اس سلسلہ کے ایک اہم نکتہ کی طرف آپ حضرات کو توجہ دلانا چاہتا ہوں، بلکہ توجہ دلانا تو بے ادبی کی بات ہوگی۔ سارے حضرات اکابر علماء ہیں۔ محض تذکیر اور تکرار کے طور پر عرض کرنا چاہتا ہوں، وہ یہ کہ چوں کہ ہم ایک ایسے معاشرہ میں جی رہے ہیں جس میں مغرب کا سیاسی اور فکری تسلط قائم ہے۔ سیاسی اور فکری سیاسی اعتبار سے پوری دنیا کے اوپر مغرب مسلط ہے۔ فکری اعتبار سے بھی مغرب کے افکار اور ان کے نظریات و فلسفے مسلط ہیں۔ اور یہ قاعدہ ہوتا ہے کہ "جس کی لاٹھی اس کی بھینس" جس کے پاس ہتھیار، جس کے پاس قوت ہو تو لوگوں کو بات بھی اسی کی سمجھ میں آتی ہے اور جلدی سے سینے میں اتر جاتی ہے۔ تو اس واسطے مغرب نے جو افکار ہمارے یہاں پھیلا دیئے اور صدیوں کی محنت کے بعد پھیلائے۔ ہمارے نظام تعلیم کے اندر وہ افکار پھیلا دیئے۔ ان کی موجودگی میں اس بات کا بڑا قوی اندیشہ ہے کہ بعض ایسی چیزوں کو وقت کی ضرورت قرار دیا جائے جو درحقیقت وقت کی ضرورت نہیں ہے۔ محض مغرب کے پروپیگنڈہ نے اسے وقت کی ضرورت قرار دے دیا۔ یہ وقت کی ضرورت ایک ایسا مجمل لفظ ہے جس کے اندر بہت کچھ سما سکتا ہے اس لیے وقت کی ضرورت کے ہتھیار کو استعمال کرتے ہوئے ان کی دو دھاریں اپنے ذہن میں رکھنی ضروری ہے۔ یہ دو دھاریں ہتھیار ہیں، اس سے امت مسلمہ کے مسائل بھی حل ہوسکتے ہیں اور اس سے امت مسلمہ کا کام

بھی تمام ہو سکتا ہے۔ اس لیے ہم جب وقت کی ضرورت کا لفظ استعمال کریں تو یہ بات ہمارے ذہن میں ہونی چاہیے کہ محض پروپیگنڈہ کے شور وشغب سے مرعوب ہو کر ہم یہ نہ کہہ بیٹھیں کہ یہ بھی وقت کی ضرورت ہے۔ بلکہ ہم یہ دیکھیں کہ ہمارے اپنے اصول، ہمارے اپنے قواعد کے لحاظ سے یہ ضرورت ہے یا نہیں؟

اسی ضمن میں یہ سوال بہ کثرت اٹھتا ہے کہ کیا ان مسائل کو طے کرتے وقت کسی ایک فقہی مذہب کی پیروی کرنی چاہیے یا مختلف فقہی مذاہب کو سامنے رکھ کر اور اس میں جو ضرورت کے مطابق معلوم ہو اس کو اختیار کر لینا چاہیے۔

میں خاص طور پر آپ حضرات سے باادب عرض کرنا چاہتا ہوں کہ خاص طور پر اس دور میں معاملات کے شعبہ میں چوں کہ معاملات پیچیدہ ہوتے ہیں، بے شمار مسائل سامنے آگئے ہیں، لہٰذا اگر یہ شخص حنفی مذہب کا پیروکار ہے اور وہ کسی ضرورت کی وجہ سے، عموم بلویٰ کی خاطر، وہ مسائل وقت کو حل کرنے کی خاطر دوسرے کسی امام کے قول کو اختیار کر لے تو اس میں کوئی مضائقہ نہیں ہے۔ یہ جائز ہے اور نہ صرف جائز ہے بلکہ حضرت مولانا رشید احمد گنگوہی رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ کو باضابطہ یہ وصیت فرمائی تھی کہ اس دور میں جب کہ معاملات پیچیدہ ہو گئے ہیں، اگر آئمہ اربعہ کے دائرہ میں رہتے ہوئے کسی بھی فقہی مذہب میں کوئی گنجائش مل جائے تو اس دور کے لوگوں کے لیے آسانی پیدا کرنی چاہیے۔

لیکن اس میں ادق ترین جو نکتہ ہے جو بسا اوقات افراط وتفریط کا شکار ہو کر فراموش ہو جاتا ہے وہ یہ کہ مختلف مذاہب میں سے علوم بلویٰ کی خاطر کوئی قول اختیار کر لینا اور بات ہے اور اپنی خواہشات نفسانی کو پورا کرنے کی خاطر مذاہب کو گڈمڈ کرنا بالکل جدا شئے ہے یعنی اگر کوئی شخص محض اس بنیاد پر کہ میری خواہش نفسانی میرے مفاد ایک مذہب سے پورے ہو رہے ہیں دوسرے سے پورے نہیں ہو رہے ہیں تو اس بنیاد پر اگر وہ ایک مذہب کو چھوڑ کر دوسرا مذہب اختیار کرتا ہے اپنے ذاتی مفاد کی خاطر تو اس کی کسی کے نزدیک اجازت نہیں، یہ اتباعِ ہویٰ ہے۔ یہ خواہشات نفسانی کی اتباع ہے۔ اس کو تشہی کہا گیا ہے، یہ شہوت پرستی ہے، یہ خواہش پرستی ہے، محض اپنے ذاتی فائدہ یا ذاتی سہولت کی خاطر ایک مذہب کو چھوڑ کر دوسرا مذہب اختیار کر لیتا ہے اس کی مثال آپ حضرات کے سامنے پیش کرتا ہوں۔

آج جب کہ ان مسائل کو حل کرنے کے لیے یہ عام رجحان پیدا ہوا۔ پورے عالم اسلام میں خاص طور پر عرب ممالک میں یہ رجحان بہت پیدا ہوا کہ ان معاملات کو حل کرنے کے لیے مختلف مذاہب سے رہنمائی حاصل کی جائے اور کسی ایک مذہب کی اتباع نہ کی جائے۔ جب یہ لے آگے بڑھی تو اس نے بعض اوقات یہ صورت اختیار کر لی کہ محض ضرورت کی خاطر نہیں، بلکہ محض ذاتی مفاد، ذاتی سہولت کی خاطر "جمع بین المذاہب" اور تلفیق بین المذاہب کا راستہ اختیار کر لیا...... اتباعِ ہویٰ کے بارے میں علامہ ابن تیمیہ فتاویٰ کے اندر لکھتے ہیں:

"اگر کوئی شخص ذاتی خواہش کی خاطر دوسرے مذہب کو اختیار کرتا ہے تو یہ کسی کے نزدیک جائز نہیں بلکہ حرام ہے۔"

حالانکہ علامہ ابن تیمیہ تقلید کے سخت مخالف ہیں۔ اتباعِ ہویٰ کو وہ بھی حرام قرار دیتے ہیں۔ اس کی چھوٹی سی مثال پیش کرتا ہوں۔

ایک صاحب سے میری ایک بار ملاقات ہوئی میں اور وہ دونوں سفر پر تھے اور دونوں سفر کے عالم میں مقیم تھے۔ ہفتہ دس دن ایک جگہ ٹھہرنا تھا تو میں نے دیکھا کہ وہ "جمع بین الصلوٰتین" کر رہے ہیں۔ دو نمازوں کو جمع کر رہے ہیں۔ حضرت امام شافعیؒ کے نزدیک جائز ہے، امام احمد بن حنبلؒ کے نزدیک جائز ہے، امام مالکؒ کے نزدیک جائز ہے، امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک جمع حقیقی جائز نہیں ہے۔ جمع صوری کو جائز کہتے ہیں۔ تو وہ جمع کر رہے تھے، انہوں نے امام شافعیؒ کے قول پر عمل کیا ہوگا۔ مگر میں نے دیکھا کہ وہ ہفتہ بھر مقیم رہے اور جمع بین الصلوٰتین کرتے رہے، تو میں نے ان سے پوچھا کہ کیا آپ نے شافعی مسلک کو لے لیا تاکہ دو نمازوں کو جمع کرنے کی گنجائش مل جائے، میں نے عرض کیا کہ شافعی مسلک یہ بھی ہے کہ چار دن سے زیادہ ان کے یہاں قصر نہیں ہو سکتی۔ ان کے نزدیک مدتِ قصر صرف چار دن ہے۔ تو چار دن سے زیادہ مدتِ سفر نہیں ہوتی اور آپ تو ہفتہ بھر سے مقیم ہیں۔ تو کہنے لگے کہ میں نے اس معاملہ میں حنفی مسلک کو لے لیا۔ تو میں نے پوچھا کہ کیا آپ دلائل کے نقطۂ نظر سے یہ سمجھتے ہیں کہ اس مسئلہ میں حنفیہ کا مسلک زیادہ قوی ہے اور اس معاملہ میں شافعیہ کا مسلک زیادہ قوی ہے۔ کہنے لگے کہ دلیل کے اعتبار سے تو میں نہیں سمجھتا لیکن میں نے دیکھا کہ یہ

میرے لیے زیادہ سوٹ کرتا ہے تو اس واسطے میں نے اس میں حنفی کا مسلک لے لیا اور اس میں شافعی کا مسلک لے لیا...... تو میری گزارش یہ ہے کہ محض ذاتی سہولت اور ذاتی مفاد، ذاتی راحت کے پیش نظر ایک مسئلہ میں ایک قول کو لے لینا اور دوسرے مسئلہ میں دوسرے قول کو لے لینا، یہ کسی کے نزدیک جائز نہیں ہے۔ یہ طریقہ اختیار کیا گیا تو اس سے دین کا حلیہ بگڑنے کا اندیشہ ہے۔ اس واسطے کہ ہر مذہب میں جو قول اختیار کیا گیا اس کے کچھ شرائط ہیں، اس کے کچھ حدود ہیں۔ آپ نے ان شرائط کو مدنظر نہیں رکھا چھوڑ دیا اور ان شرائط کو مدنظر رکھے بغیر اور اس طرح سے "تلفیق بین المذاهب" کا سلسلہ شروع کر دیا تو اس کا نتیجہ سوائے اتباع ہوئی کے اور کچھ نہیں ہو سکتا، اس لیے میری گزارش یہ ہے کہ بے شک دوسرے مذاہب خاص طور پر معاملات کے اندر دوسرے مذاہب سے لے لینے کی گنجائش ہے لیکن یہ اس وقت جب کہ واقعی کوئی ضرورت داعی ہو اور واقعۃً اس سے مسلمانوں کے کسی اجتماعی مسئلہ کا حل نکالنا مقصود ہو اور اس کا مقصد اتباع ہوئی، تشہی اور ذاتی منفعت کو حاصل کرنا نہ ہو، اس صورت میں اس کی گنجائش ہے۔ یہ بات ظاہر ہے کہ یہ علماء کا مجمع ہے، ان کے سامنے کہنے کی ضرورت نہیں تھی، لیکن یہ اس لیے میں نے تذکیر اور تکراراً عرض کر دی کہ جب ہم کسی ایک جانب جھکیں تو ایسا نہ ہو کہ دوسری جانب کا خیال ہمارے دل سے اوجھل ہو...... یہ کام بڑا نازک ہے، یہ پل صراط ہے۔ تلوار سے زیادہ تیز اور بال سے زیادہ باریک ہے۔ اس میں اس کا خیال رکھنا ہے کہ وقت کی ضروریات پوری ہوں، مسلمانوں کے مسائل حل ہوں اور دوسری طرف اس بات کا لحاظ رکھنا ہے کہ آپ مغرب کے اس جھوٹے پروپیگنڈے سے مرعوب نہ ہوں جو ہر نئی وبا کو وقت کی ضرورت کہہ کر ہمارے سامنے پیش کرتا ہے۔ اس واسطے اس کا لحاظ رکھتے ہوئے ہم اس کام کو انجام دیں گے تو ان شاء اللہ تعالیٰ اس شریعت کے اندر اللہ تعالیٰ نے یہ صلاحیت رکھی ہے کہ یہ آنے والے ہر بڑے سے بڑے مسئلہ کا حل رکھتی ہے اور جب یہ تصور آپ کے سامنے رکھتے ہوئے جواب دیں گے تو ان شاء اللہ امت کے مسائل حل ہوں گے ...... جیسا کہ مجھ سے پہلے حضرت مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمی مدظلہم نے فرمایا کہ عالم کا کام صرف یہ نہیں ہے کہ وہ یہ کہہ دے کہ یہ حرام ہے بلکہ اس کا کام یہ بھی ہے کہ اگر کسی چیز کو حرام کہا ہے اور لوگوں کو اس کی ضرورت ہے تو اس کا متبادل حلال طریقہ بھی بتائے۔

حضرت یوسف علیہ السلام کے واقعہ میں جب حضرت یوسف علیہ السلام سے خواب کی تعبیر پوچھی گئی کہ بادشاہ نے خواب دیکھا ہے کہ:

"انی اری سبع بقرات سمان یاکلھن سبع عجاف..."

جب یہ پوچھا تو یوسف علیہ السلام نے خواب کی تعبیر بعد میں بتائی کہ قحط آنے والا ہے لیکن اس قحط سے بچنے کا راستہ پہلے بتا دیا:

"تزرعون سبع سنین دابا.. فما حصدتم فذروه فی سنبله..."

تعبیر تو بعد میں بتائی کہ قحط آنے والا ہے اور پہلے قحط سے بچنے کا یہ راستہ بتایا کہ سات سال تک خوب جم کر زراعت کرو، اور خوشہ کے اندر گیہوں کو چھوڑ دو۔ تو بچنے کا طریقہ پہلے بتا دیا اور خواب کی تعبیر بعد میں بتائی...... تو عالم کا کام محض حرام قرار دے کر ختم نہیں ہو جاتا، بلکہ متبادل راستہ بتانا بھی اس کی ذمہ داری ہے۔ اور یہ اکیڈمی درحقیقت اسی لیے قائم کی گئی ہے۔ اس کے لیے میں سمجھتا ہوں کہ دوسرے علوم وفنون کے ماہرین کی بھی ضرورت ہوگی۔ متبادل طریقوں کے سمجھنے اور اس کے تعین کے لیے وہ طریقے تجویز کیے جاسکیں جو قابل عمل ہیں۔

الحمد للہ! دیکھتا ہوں کہ مجمع الفقہ الاسلامی نے اس اصول کو مدنظر رکھتے ہوئے دیگر علوم وفنون کے ماہرین سے بھی استفادہ کا سلسلہ جاری کیا ہے۔ اللہ تعالیٰ اپنے فضل وکرم سے اپنی رحمت سے اس اکیڈمی کو اپنے مقاصد حسنہ میں کامیابی عطا فرمائے، قدم قدم پر اس کی نصرت ودستگیری فرمائے، اس کے راستے کی دشواریوں کو دور فرمائے اور دین کی صحیح خدمت کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔

میں اخیر میں ایک بار پھر اس کانفرنس کے منتظمین کا اور تمام حاضرین کا تہِ دل سے شکر گزار ہوں کہ انہوں نے اس ناچیز کی گزارشات کو غور وتوجہ کے ساتھ سنا۔ اللہ تعالیٰ ہم سب کو ان باتوں پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔

وآخر دعوانا ان الحمدللہ رب العالمین

عالم اسلام کے اکابر علمائے کرام کے جدید فقہی مسائل پر مقالہ جات اور مناقشات کا مجموعہ نئی ترتیب کے ساتھ

سلسلہ
جدید فقہی مباحث

عقد استصناع

سے متعلق بعض مسائل

آرڈر پر سامان تیار کرانے کا معاملہ سے متعلق بعض اہم فقہی مباحث

اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) کے تیئسویں فقہی سمینار منعقدہ مؤرخہ ۲۸ / ربیع الثانی تا یکم جمادی الاولی ۱۴۳۵ھ مطابق ۱ تا ۳ / مارچ ۲۰۱۴ء کو جامعہ علوم القرآن، جمبوسر گجرات میں پیش کئے گئے علمی، فقہی اور تحقیقی مقالات ومناقشات کا مجموعہ

تحقیقاتِ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا

زیر سرپرستی

حضرت مولانا مجاہد الاسلام قاسمی

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم

دارُالاشاعت

اُردو بازار ○ ایم اے جناح روڈ ○ کراچی پاکستان

پہلا باب: تمہیدی امور
دوسرا باب: تفصیلی مقالات
تیسرا باب: مختصر تحریریں
چوتھا باب: اختتامی امور

پہلا باب تمہیدی امور

سوالنامہ:

عقد استصناع سے متعلق مسائل

مالی معاملات میں ایک اہم صورت استصناع کی ہے، عقد استصناع سے متعلق اگرچہ نصوص میں بھی اشارات ملتے ہیں؛لیکن فقہاء کے بیان کے مطابق اس کی اصل بنیاد عرف وعادت اور تعامل ہے، یوں تو استصناع بھی عقد معاوضہ ہی کی ایک شکل ہے؛لیکن اس عقد کا امتیازی پہلو یہ ہے کہ سلم کی طرح یہ بھی بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنیٰ ہے اور مزید ایک اہم بات یہ ہے کہ اس میں عوضین کو اُدھار رکھا جا سکتا ہے؛اس لئے معاملات میں اس عقد کو خصوصی اہمیت حاصل ہے، موجودہ دور میں اسلامی مالیاتی ادارے اس کو تمویل واستثمار کی ایک شکل کے طور پر بھی استعمال کرتے ہیں۔

گذشتہ زمانوں میں فقہاء نے استصناع کی جو مثالیں دی ہیں، وہ چھوٹی اور معمولی چیزوں سے متعلق ہیں، جنھیں آرڈر پر تیار کرایا جاتا تھا، موجودہ عہد میں آرڈر پر تیار کی جانے والی اشیاء اور خدمات کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے، اس پس منظر میں چند سوالات آپ کی خدمت میں پیش ہیں:

(۱) موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اُصول کیا ہوگا؟

(۲) استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

(۳) ظاہر ہے کہ استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے تو جیسے وہ ایک معدوم شئے کو خرید کر رہا ہے، کیا مبیع (مصنوع) کو وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کر سکتا ہے؟ اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ ہوں گی؟۔ آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے ایسی بات پیش آتی ہے۔

(۴) استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے جو اموالِ منقولہ کے قبیل سے ہیں یا اموالِ غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے؟

(۵) اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں، جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہو جائے، اس صورت میں شرعاً کوئی قباحت تو نہیں ہے؟

(۶) عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کردے؛ لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع اس رقم کو ضبط کرسکتا ہے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے؟۔ واضح ہو کہ عام طور پر ایسی صورتوں میں مطلوبہ ڈیزائن کے مطابق کثیر مقدار میں کسی چیز کی تیاری کا آرڈر دیا جاتا ہے، اگر خریدار بعد میں مکر جائے تو بائع کے لئے اس کو فروخت کرنا بہت دشوار ہوتا ہے؛ کیوں کہ ضروری نہیں کہ اس ڈیزائن یا معیار کی چیز مارکٹ میں دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو۔

(۷) اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ ''عقد'' استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟ عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا ؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

(۸) عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے؟ واضح ہو کہ بعض اوقات خریدار اسی مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ طے کرتا ہے، اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کرکے حوالہ نہ کرے اور اسے بروقت مارکٹ سے وہی شئ حاصل کرکے اپنے گاہک کو دینی پڑے، تو اس کو مارکٹ سے گراں قیمت پر یہ شئ خریدکرنی پڑتی ہے اور دوہرا نقصان اُٹھانا پڑتا ہے، ایک تو اس نے وہ سامان زیادہ قیمت پر خریدکیا، دوسرے جب خود اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اب اس شئ کو فروخت کرنا دشوار ہوجائے گا اور نیا خریدار تلاش کرنا ہوگا۔

☆☆☆

تجاویز

عقد استصناع (آرڈر پر سامان تیار کرانے کا معاملہ) سے متعلق مسائل

۱- عقد استصناع اصلاً بیع ہے اور یہ ہر اس چھوٹی بڑی منقول اور غیر منقول چیز میں جائز ہے جن میں مندرجہ ذیل شرائط پائی جائیں:

(الف) وہ چیز قابل صنعت ہو۔

(ب) وہ چیز اس لائق ہو کہ مقدار، وصف، وزن اور سائز وغیرہ کے ذریعہ اس کو متعین کیا جا سکتا ہو۔

(ج) اس چیز کی تیاری میں میٹریل صانع (آرڈر لینے والے) کی طرف سے ہو۔

(د) اس میں استصناع (آرڈر پر خرید و فروخت) کا تعامل اور رواج ہو۔

(ہ) عقد کے وقت اس چیز کی جنس، نوعیت، وزن، سائز، ڈیزائن اور دیگر مطلوبہ صفات کی وضاحت اس طرح کر دی جائے کہ کوئی ابہام باقی نہ رہے۔

۲- عقد استصناع کے بعد فریقین معاملہ کے پابند ہوں گے اور کسی فریق کو دوسرے فریق کی رضا کے بغیر معاملہ کو فسخ کرنے کا حق و اختیار حاصل نہ ہوگا۔

۳- صانع (آرڈر قبول کرنے والے) کو اختیار ہوگا کہ وہ سامان خود تیار کرے یا دوسرے سے تیار کرائے، البتہ مُسْتَصْنِع یعنی آرڈر دینے والا اس شئ کے حاصل ہونے سے پہلے کسی دوسرے کے ہاتھ نہیں فروخت کر سکتا۔

۴- عقد استصناع میں آرڈر قبول کرنے والے کے لیے بیعانہ کی رقم سے اپنے حقیقی نقصان کی تلافی کرنا درست ہے۔

۵- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی مقررہ تاریخ کی پابندی نہ کرنے کی صورت میں آرڈر دینے والے کو ہونے والے حقیقی نقصان کی تلافی کے لیے فریقین عقد کے وقت اگر کسی شرط پر اتفاق کر چکے ہوں تو اس کے پابند ہوں گے۔

☆☆☆

تلخیص مقالات:

عقد استصناع

مفتی محمد سراج الدین قاسمی [1]

اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) کے تئیسویں فقہی سمینار کے موضوعات میں سے ایک موضوع ''عقد استصناع'' ہے، اس موضوع سے متعلق اکیڈمی کو تادم تحریر ۸۲ مقالات موصول ہوئے، جن کی تلخیص اور فاضل مقالہ نگاروں کی آراء وتحریر کا خلاصہ پیش خدمت ہے۔

فاضل مقالہ نگاروں کے اسماءِ گرامی درج ذیل ہیں:

مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا اختر امام عادل قاسمی، مفتی شبیر احمد قاسمی، مولانا روح الامین سعادتی، مفتی ابوحماد غلام رسول منظور قاسمی، مفتی محمد اشرف قاسمی گونڈوی، مفتی محمد یحییٰ قاسمی، مفتی آصف یاسین پالنپوری، ڈاکٹر مفتی محمد شاجہاں ندوی، مفتی راشد حسین ندوی، مولانا محمد احسن عبدالحق ندوی، حافظ مولانا کلیم اللہ عمری، مولانا محمد ریاض ارمان قاسمی، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی محبوب فروغ احمد قاسمی، مولانا شبیر احمد دیولوی، مولانا محمد ظفر عالم ندوی، مفتی عبد القیوم پالنپوری قاسمی، مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی، مفتی عبداللہ کاوی والا، مفتی جنید بن محمد پالنپوری، مفتی سلمان پالنپوری قاسمی، ڈاکٹر علی محی الدین قرہ داغی، مولانا محمد حذیفہ بن محمود ٹیلر داحودی، مولانا رحمت اللہ ندوی، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مولانا محمد نثار عالم ندوی، مولانا عبدالتواب اناوی، مفتی محمد روح اللہ قاسمی، مولانا محمد یوسف علی، مولانا عبدالباسط پالنپوری، مفتی عبدالرزاق قاسمی، مفتی باقر ارشد قاسمی، مفتی عابدالرحمن مظاہری، مفتی نثار احمد گودھروی، مولانا زین العابدین کوثری، مولوی محمد زبیر ندوی، مولانا محمد فاروق بارڈولی، مولانا محمد الیاس قاسمی، مولانا عبدالقادر عبداللہ، مولانا عبداللہ سعدی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مفتی محمد سلطان قاسمی کشمیری، مولوی محمد عاشق الٰہی، مولانا عبدالخالق صاحب، مولانا محمد فرقان فلاحی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی محمد عارف باللہ قاسمی، مفتی عمر امین الٰہی، مفتی محمد اکرام پالنپوری، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا زبیر احمد قاسمی، مفتی محمد رضوان الحسن مظاہری، مولانا محمد مقیم الدین ندوی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ارشد علی رحمانی، مولانا محمد یوسف قاسمی، مفتی اکمل یزدانی قاسمی، مولانا خورشید انور اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا اشتیاق احمد اعظمی، مولانا محمد منصف بدایونی، مولانا ریاست علی قاسمی، مولوی حسین احمد قاسمی، مولانا محمد یاسر قاسمی، مفتی محمد جعفر ملی رحمانی، مفتی محمد عثمان قاسمی، مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مفتی اسماعیل گودھروی، ڈاکٹر قطب ریسونی، مولانا محمد عظمت اللہ، مولوی محمد حسن گودھراوی، مفتی مجتبی حسن قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مولانا ابوبکر قاسمی، مفتی محمد انور قاسمی، مولانا محمد جہانگیر قاسمی، ڈاکٹر محی الدین غازی، مولانا محمد اسجد قاسمی ندوی، شاہ اکرام الحق ربانی ندوی، مفتی انور علی اعظمی، مولانا آفتاب عالم غازی، مفتی محفوظ الرحمن قاسمی، مفتی یوسف داؤدا بیلولوی، مولوی حکمت علی آسامی، مولانا بدر احمد مجیبی، مولانا محمد سلمان منصور پوری، مولانا عبیداللہ ندوی، مولانا عبدالشکور قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولوی محمد سالم اعظمی سریانوی، مفتی محمد مصطفی عبدالقدوس ندوی، مفتی دبیر عالم قاسمی، مولوی محمد نعمان سیتاپوری۔

استصناع کا لغوی مفہوم:

[1] رفیق شعبہ علمی اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا)۔

الاستصناع لغة: مصدر ''استصنع'' بمعنى طلب الصنعة فيقال: استصنع الشيئ، أى دعا إلى صنعه، وأصله: صنع يصنع صنعًا فهو مصنوع، وصنيع، والصناعة: حرفة الصانع، والصناعة ما تستصنع من أمر (لسان العرب ص: ۲۵۰۸ وكشاف اصطلاحات الفنون ۴/ ۲۳۵) (دیکھئے مقالہ ڈاکٹر علی محی الدین القرہ داغی)۔

صنع اور اس سے مشتق الفاظ قرآن کریم میں ۲۰ جگہ ذکر کئے گئے ہیں (مقالہ ڈاکٹر علی محی الدین القرہ داغی)۔

استصناع کی تعریف:

کسی تیار کنندہ کو یہ آرڈر دینا کہ وہ اپنے پاس سے میٹریل لگا کر خریدار کے لئے متعین چیز تیار کردے اور تیار کنندہ کا اس ذمہ داری کو قبول کر لینے کا نام استصناع ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۴) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد عثمان)۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں: کوئی فرد یا ادارہ کسی صنعتی فرد یا ادارہ کو مقررہ نمونہ کے مطابق قیمت کی تعیین کے ساتھ سامان کی فراہمی کا آرڈر دے جس میں خام مواد اور میٹریل صنعت کار کے ذمہ ہو اور صنعت کار اسے قبول کرلے (بدائع ۱۱/ ۲)۔

الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئًا أن يكون العمل والعين من الصانع (شرح المجلة ۱/ ۹۹، مادة: ۱۲۴) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد عثمان، مفتی عبدالرزاق)۔

علامہ شامی استصناع کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں: طلب العمل من الصانع فى شيئ مخصوص على وجه مخصوص (رد المحتار ۷/ ۴۷۴) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد ظفر عالم ندوی، مولانا محبوب فروغ احمد قاسمی، مفتی محمد شاہجہاں ندوی، مولانا محمد فاروق، مفتی عبدالرزاق)۔

حنابلہ کے نزدیک استصناع کی تعریف:

الاستصناع بيع سلعة ليست عنده على غير وجه السلم (موسوعه ۶/ ۳۲۵)

(استصناع غیر موجود سامان کو طریقہ سلم کے علاوہ پر بیچنے کا نام ہے) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد فاروق)۔

استصناع کا طریقہ کار:

علامہ کاسانی لکھتے ہیں: أما صورة الاستصناع فهى أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو غيره: اعمل لى خفا من أديم من عندك بثمن كذا (بدائع ۴/ ۹۳) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد عثمان)۔

فتاوی تاتارخانیہ میں صدر الاسلام کے حوالہ سے مذکور ہے: ذكر صدر الإسلام صورته فى الجامع الصغير: أن يجيئ إنسان إلى آخر فيقول له: احرز لى خفا صفته كذا، وقدره كذا، بكذا درهما ويسلم له جميع الدراهم أو لا يسلم أو يسلم بعضه (تاتارخانیہ ۹/ ۱۴۰۰) (دیکھئے: مقالہ مولانا محبوب فروغ احمد قاسمی)۔

ڈاکٹر محی الدین قرہ داغی نے ان الفاظ میں تعریف کی ہے:

الاستصناع هو ما إذا طلب المستصنع من الصانع صنع شيئ موصوف فى الذمة خلال فترة قصيرة أو طويلة، سواء كان المستصنع عين المصنوع منه بذاته أم لا، وسواء كان المصنوع منه موجودًا أثناء العقد أم لا فمحل عقد الاستصناع هو العين والعمل معا من الصانع فالعقد بهذه الصورة ليس بيعًا ولا سلمًا، ولا إجارة ولا غيرها، وإنما هو عقد مستقل خاص، له شروط الخاصة به (بحث الاستصناع لقرة داغى) (دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق)۔

مفتی عبدالرزاق لکھتے ہیں: عقد استصناع کے ذکر کردہ تعریفات سے درج ذیل نقاط واضح ہوتے ہیں:

۱- یہ ایسا عقد ہے جس کی اساس صانع، مستصنع، شیٔ مصنوع اور ثمن ہے۔

۲- یہ بائع اور مشتری کے درمیان ایک معاہدہ ہے، جس کی رو سے ایک شخص دوسرے کے کام کو متعینہ مدت میں مقرر معاوضہ پر انجام دینے کی ذمہ

داری قبول کرتا ہے۔

۳- عقد کے وقت مبیع بائع کی ملکیت میں موجود نہیں ہوتی ہے بلکہ وہ ایک شئ معدوم ہوتی ہے جس کے تیار کرنے کی ذمہ داری بائع قبول کرتا ہے، فقہاء کے قول "مبیع فی الذمۃ" کا یہی مطلب ہے۔

۴- وہ خام میٹریل جس سے شئ مطلوب تیار کی جائے گی وہ بائع کا ہوگا، اگر وہ مشتری کا ہو تو یہ عقد اجارہ ہوگا نہ کہ عقد استصناع۔

۵- استصناع درحقیقت اس عین کی بیع ہے جو بائع کے ذمہ میں ہے، البتہ اس کو بنانا بائع کی ذمہ داری ہے، اس سے بیع سلم سے ممتاز ہوجاتی ہے، اس لئے کہ سلم میں مبیع موصوف فی الذمہ ہوتی ہے، بائع پر بنانے کی ذمہ داری نہیں ہوتی ہے۔

۶- استصناع میں مجلس عقد میں ثمن پر قبضہ کرنا شرط نہیں ہوتا، جیسا کہ بیع سلم میں ہوتا ہے، بلکہ اس میں ثمن نقد بھی ہوسکتا ہے، ادھار بھی اور قسط وار بھی۔

۷- جس چیز کو بنوایا جارہا ہے، اس کے اوصاف کو اس طرح بیان کردینا ضروری ہے کہ کوئی جہالت وغرر باقی نہ رہے جو کہ بعد میں نزاع کا سبب بن سکتا ہو۔

۸- استصناع انہیں اشیاء میں ہوسکتا ہے جن میں صنعت کو دخل ہو اور جن میں صنعت کو دخل نہ ہو جیسا کہ غلہ اور پھل وغیرہ تو ان میں استصناع درست نہیں ہوگا۔

استصناع کا ثبوت:

اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: "قالوا یاذا القرنین إن یاجوج وماجوج مفسدون فی الأرض فهل نجعل لك خرجًا علی أن تجعل بیننا وبینهم سدًا، قال ما مکنی فیه ربی خیر فأعینونی بقوة أجعل بینکم وبینهم ردما" (سورہ کہف: ۹۴-۹۵) (مفتی عبدالرزاق، مولانا اختر امام عادل)۔

ان آیات میں حضرت ذوالقرنین کی قوم نے ان سے ایک ایسی دیوار بنانے کے لئے کہا جو یاجوج وماجوج سے حفاظت کا ذریعہ بن سکے اور اس عمل پر انہوں نے ذوالقرنین کو اجرت دینے کا وعدہ بھی کیا اور بظاہر قوم کا مقصد یہ تھا کہ میٹریل اور عمل ذوالقرنین کا ہو اور یہی استصناع ہے۔ (دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق)۔

احادیث:

۱- حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے روایت ہے: إن النبی ﷺ اصطنع خاتما من ذهب وکان یلبسه فیجعل فصه فی باطن کفه فاصطنع الناس خواتیم ثم انه جلس علی المنبر فنزعه۔۔۔ فنبذ الناس خواتیمهم (بخاری مع فتح الباری ۱۱/ ۵۲۷) (دیکھئے: مقالہ مفتی محمد عبدالرزاق، مولانا اختر امام عادل)۔

۲- أتی رجال إلی سهل بن سعد یسألونه عن المنبر؟ فقال: أرسل رسول اللہ ﷺ إلی فلانة امرأة من الأنصار قد سماها سهل مري غلامك النجار أن یعمل لی أعوادا أجلس علیهن إذا کلمت الناس فأمرته فعمل من طرف الغابة (بخاری ۱/ ۱۲۵) ایک دوسری روایت میں اضافہ ہے: ثم جی بها، فأرسلت إلی رسول اللہ ﷺ بها فأمر بها فوضعت فجلس علیها

یہ دونوں حدیثیں استصناع کے جواز پر دلالت کرتی ہیں۔

عملی اجماع:

رسول اللہ ﷺ کے زمانہ سے لے کر آج تک استصناع پر عمل کرنا متعارف بھی ہے اور ضرورت بھی، حتی کہ ائمہ ثلاثہ جو عقد استصناع کے جواز کے قائل نہیں ہیں وہ بھی اس کو اختیار کرنے پر مجبور ہیں۔

شیخ زرقا لکھتے ہیں:

ویلحظ فی هذا المقام أن المشاهد فی عصرنا أن فقهاء المذاهب الثلاثة التی لاتجیز الاستصناع إلا بطریق السلم یمارسونه عملیا فی حاجاتهم الخاصة وحاجات أبنائهم ولا یجدون منه بدا۔ (مقالہ الشیخ مصطفی الزرقاء: ۲۲)

(دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق)۔

استحسان:

جمہور احناف نے عقد استصناع کو استحسانا بر بناء ضرورت جائز قرار دیا ہے، ورنہ قیاس تو عدم جواز ہی کا ہے (دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق)۔

سوال:۱- موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟

تقریباً تمام مقالہ نگار کی رائے یہ ہے کہ حنفیہ کے نزدیک چونکہ استصناع کا جواز استحسانا تعامل کی بنیاد پر ہے، اس لئے ان تمام چیزوں میں استصناع درست ہے جن کا لوگوں کے درمیان تعامل ہوجائے، اور فقہاء متقدمین نے علی سبیل المثال ان چیزوں کا ذکر کیا ہے جن کا ان کے زمانہ میں تعامل تھا، جیسے لوہا، پیتل، پھر تیرہویں صدی ہجری میں مجلۃ الاحکام العدلیہ کی ترتیب عمل میں آئی تو اس میں ان چیزوں کو ذکر کیا گیا جن کے بنوانے کا اس زمانے میں رواج ہوا، جیسے بندوقیں، جہاز وغیرہ، البتہ جس چیز کا تعامل نہ ہو اس میں استصناع درست نہ ہوگا۔

مفتی عبدالرزاق لکھتے ہیں:

۱- عقد استصناع ہر اس شئ میں جاری ہوسکتا ہے، جس میں صنعت جاری ہوتی ہے اور اس شئ کو اوصاف کے بیان سے متعین کیا جاسکتا ہو، خواہ وہ استعمال کے اموال ہوں یا استہلاک کے، نیز ان چیزوں میں استصناع کا عرف بھی ہو، چنانچہ ان اشیاء میں استصناع جاری نہ ہوگا جن میں انسان کی صنعت کو دخل نہ ہو، جیسے غلہ، پھل، سبزیاں اور زرعی پیداوار وغیرہ، البتہ اگر زرعی پیداواروں میں انسان کی صنعت کو دخل ہوجائے تو استصناع درست ہوگا، جیسے پھلوں کو خرید لیا جائے اور پھر ان سے جوس وغیرہ آرڈر پر تیار کرایا جائے۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں:

فقہاء نے اپنے دور کی چند چیزوں کا ذکر کیا ہے، مگر یہ وضاحت نہیں کی ہے کہ اس کا تعلق منقولات سے ہوگا یا غیر منقول چیزوں مین بھی اس کا جواز ہوسکتا ہے، لیکن ان کے بیان سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ حکم عام ہے اور ہر وہ چیز جس سے تاجروں کا عرف اور لوگوں کی حاجتیں وابستہ ہوجائیں اور فریقین کے لئے اس کی تحدید و توصیف ممکن ہو اس میں استصناع کی گنجائش ہوگی۔

درر الحکام میں ہے: كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق، أي أن الاستصناع صحيح في كل ما تعومل به عادة وعرفا (درر الحكام شرح مجلة الاحكام ۱/ ۳۵۸، مادة: ۳۸۸)۔

مولانا جہانگیر حیدر لکھتے ہیں:

وہ اشیاء جنہیں آرڈر پر تیار کرانے کا فی زمانہ رواج ہو اور جو تجار اور کاروباری اداروں کے بیچ متعارف ہوں، چند شرطوں کے ساتھ ان میں عقد استصناع درست ہوگا۔

بعض مقالہ نگاروں نے استصناع کی صحت کے لئے جو شرائط ہیں، ان کو بھی ذکر کیا ہے، ذیل میں ان شرائط کو ذکر کیا جاتا ہے:

استصناع کے شرائط:

پہلی شرط: جس چیز کا آرڈر دیا جارہا ہو اس کی جنس، نوعیت، مقدار اور صفات کی تصریح ہو تاکہ کم وکیف میں نزاع کا اندیشہ نہ ہو۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

وأما شرائط جوازه فمنها بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته. لأنه مبيع فلابد أن يكون معلومًا والعلم إنما يحصل بهذه الأشياء (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴، الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۶۳۳)

(دیکھئے: مقالہ مولانا محمد جہانگیر حیدر، مولانا اختر امام عادل)۔

دوسری شرط: جس چیز کو آرڈر پر تیار کرانے کا معاہدہ ہو رہا ہو، وہ اس قبیل سے ہو کہ تجار اور کاروباری ادارے اس میں استصناع کی صورت اختیار کرتے ہوں اور

اسے آرڈر پر تیار کرانے کا عام رواج ہو۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف، والآنية ونحوها فلا يجوز فيما لا تعامل لهم فيه (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴) (دیکھئے: مقالہ مولانا جہانگیر حیدر)۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

أن يكون مما يجرى فيه تعامل بين الناس من الأوانى وأحذية وأمتعة الدواب ونحوها، ولا يجوز الاستصناع فى الثياب لعدم تعامل الناس به (الفقه الاسلامى وادلته ۴/ ۶۳۲) (مقالہ مولانا جہانگیر حیدر)۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں: اگر کسی چیز میں پہلے استصناع کا رواج تھا پھر موقوف ہو گیا تو اس میں استصناع جائز نہ ہوگا۔

تیسری شرط: امام ابوحنیفہ کے نزدیک استصناع کے درست ہونے کے لئے تیسری شرط یہ ہے کہ مصنوع کی حوالگی کی مدت متعین نہ کی جائے، ورنہ اس کی حیثیت استصناع کی باقی نہیں رہے گی، بلکہ یہ عقد سلم کے درجہ میں ہوگا اور سلم کے شرائط کا لحاظ کیا جائے گا۔ لیکن صاحبین کے نزدیک عدم تاجیل کی شرط درست نہیں، کیونکہ عرف عام میں دونوں صورتوں میں استصناع کا رواج ہے، لہذا حوالگی کی مدت متعین کی جائے یا نہ کی جائے بہر دو صورت عقد استصناع درست ہوگا۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے صاحبین کے قول کو راجح قرار دیا ہے، موصوف لکھتے ہیں:

وقال الصاحبان: ليس هذا بشرط، والعقد استصناع على كل حال، حدد فيه الأجل أو لم يحدد، لأن العادة جارية بتحديد الأجل فى الاستصناع، ونرى قولهما هو المتمشى مع ظروف الحياة العملية فهو أولى بالأخذ

(الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۳) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد جہانگیر حیدر، مفتی یحییٰ قاسمی وغیرہم)۔

مفتی عبدالرزاق نے چوتھی شرط کا اضافہ کیا ہے کہ عقد مکتوب (لکھا ہوا) ہو۔ موصوف لکھتے ہیں: متقدمین فقہاء نے اس چوتھی شرط کو بیان نہیں کیا ہے، لیکن ہم اس کا اضافہ اس لئے کر رہے ہیں کہ عقد استصناع میں دین کی بھی جہت ہے اور شریعت نے دیون کو لکھنے کی تاکید کی ہے۔

مفتی یحییٰ صاحب نے مجمع الفقہ الاسلامی جدہ کا فیصلہ بھی نقل کیا ہے:

۱- عقد استصناع کے معاہدہ میں اگر مطلوبہ شرائط، ارکان، چیز کا معیار، اس کی تیاری کی مدت معین ہو تو طرفین بینک اور صارف کے لئے اس معاہدے کی پاسداری لازم ہو جاتی ہے۔ فریقین میں سے کوئی بھی اس سے انحراف نہیں کر سکتا۔

۲- صارف کے لئے ضروری ہے کہ وہ مطلوبہ چیز کی جنس کا معاہدہ کے وقت تعین کرے اور اس کی سپردگی کا وقت بھی متعین کرے۔

۳- عقد استصناع میں قیمت پیشگی بھی دی جا سکتی ہے اور قسطوں کی صورت میں بھی۔

۴- استصناع کے معاہدہ میں فریقین کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ معاہدے کی شق میں اس شرط کا تذکرہ کر دیں کہ تاخیر کی بظاہر کوئی وجہ نہ ہونے کے باوجود اگر بینک نے مقررہ وقت پر چیز تیار کر کے نہ دی تو اس کی کیا سزا ہوگی (قرار رقم: ۶۷/ ۳/ ۷ بشأن عقد الاستصناع: المنعقدہ ۷ إلى ۱۲ ذو القعدہ ۱۴۱۲ھ الموافق ۹-۱۴/ مایو ۱۹۹۲ء)۔

سوال: ۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

اس سوال کے جواب میں اکثر مقالہ نگاروں نے صراحت کی ہے کہ مشائخ حنفیہ کا اس مسئلہ میں اختلاف ہے اور ۶/ اقوال تک ذکر کئے گئے ہیں، جن میں مشہور تین قول ہیں: اول: وعدہ بیع ہے، یہ چند مشائخ کا قول ہے، دوم: ابتداء میں اجارہ ہے اور انتہاء میں بیع ہے، سوم: اکثر مشائخ کے نزدیک بیع ہے۔

اکثر مقالہ نگاران نے بیع ہونے کو راجح قرار دیا ہے۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

وأما معناه فقد اختلف المشائخ فيه، قال بعضهم: هو مواعدة وليس ببيع، وقال بعضهم: هو بيع لكن للمشتری فيه خيار، وهو الصحيح بدليل أن محمدا ذكر فی جوازه القياس والاستحسان، وذلك لايكون فی العدات، وكذا أثبت فيه خيار الرؤية وأنه يختص بالبياعات... ثم اختلفت عباراتهم من هذا النوع من البيع. قال بعضهم: هو عقد على مبيع فی الذمة وقال بعضهم: هو عقد على مبيع فی الذمة شرط فيه العمل ورجح الكاسانی التعريف الأخير فقال: والصحيح هو القول الأخير. لأن الاستصناع طلب الصنع فما لم يشترط فيه العمل لايكون استصناعًا. فكان مأخذ الاسم دليلا عليه، ولأن العقد على مبيع فی الذمة، يسمی سلمًا، وهذا العقد يسمی استصناعا (بدائع الصنائع ۶/ ۲۶۷۷)

(دیکھئے: مقالہ ڈاکٹر علی محی الدین القرہ داغی، مولانا محمد فاروق، مولانا محمد عثمان، مفتی ابوبکر قاسمی وغیرہم)۔

ڈاکٹر وہبہ الزحیلی اس موضوع پر تفصیلی گفتگو کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''فقال الحاكم الشهيد المروزی، والصفار، ومحمد بن مسلمة وصاحب المنثور: الاستصناع مواعدة وإنما ينعقد بيعًا بالتعاطی عند الفراغ من العمل، ولهذا كان للصانع ألا يعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم وللمستصنع ألا يقبل ما يؤتی به ويرجع عنه ولا يلزم العاملة'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۳)

(دیکھئے: مقالہ مفتی حبیب اللہ، مولانا جہانگیر، مولانا محمد عثمان، مولانا رحمت اللہ وغیرہم)۔

بعض مقالہ نگاروں نے بیع ہونے کے دلائل بھی ذکر کئے ہیں اور بعض نے ان مشائخ کی دلیل بھی نقل کی ہے جو وعدہ بیع کہتے ہیں۔

ذیل میں مشائخ حنفیہ کے اقوال ذکر کئے جاتے ہیں:

۱- استصناع وعدہ ہے، عقد نہیں ہے، یہ قول متعدد فقہاء احناف کی طرف منسوب ہے، مثلاً، حاکم شہید، صفار، محمد بن مسلمہ اور صاحب المنثور۔ امام ابوحنیفہ سے ایک روایت بھی یہی ہے جس کو امام حسن بن زیاد نے نقل کیا ہے (المبسوط ۱۲/ ۱۹۳)۔

۲- استصناع سلم ہے، جمہور فقہاء مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کی رائے یہی ہے، لہذا استصناع میں اسی کے شرائط واحکام ملحوظ ہوں گے۔

(الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۰۲)

۳- استصناع بیع مطلق ہے یہ قول بعض فقہاء احناف کی طرف منسوب ہے (بدائع الصنائع ۵/ ۲)۔

۴- عقد اجارہ ہے اور معقود علیہ عمل ہے، اس لئے کہ استصناع نام ہے طلب عمل کا اور ہر وہ عقد جس سے عمل مقصود ہو اجارہ ہوا کرتا ہے، اسی کے قائل شیخ ابوسعید البردعی ہیں (العنایہ ۷/ ۱۱۵)۔

۵- ابتداء اجارہ ہے انتہاء بیع ہے، یہ بھی بعض احناف کی رائے ہے (فتح القدیر ۷/ ۱۹)۔

۶- استصناع عقد مستقل ہے، جمہور احناف کی رائے یہی ہے۔ (دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق، مولانا اختر امام عادل، مفتی عارف باللہ، مولانا مجتبی حسن وغیرہم)۔

ان اقوال ستہ میں تین قول مشہور ہیں، ذیل میں ان کی تفصیلات ذکر کی جارہی ہیں:

پہلا قول:

پہلا قول یہ ہے کہ استصناع وعدہ بیع ہے۔ ائمہ ثلاثہ کے علاوہ حنفیہ میں حاکم شہید، صفار اور محمد بن مسلمہ اسی کے قائل ہیں، کیونکہ اگر صانع کی موت واقع ہوجائے تو عقد استصناع باطل ہوجاتا ہے، اگر عقد بیع ہوتا تو ایسا نہ ہوتا۔ اسی طرح صانع کو اختیار رہتا ہے کہ سامان بنانے سے انکار کردے اور اس کو بنانے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے، نیز آرڈر دینے والا اس کو قبول کرنے سے انکار کرسکتا ہے۔

علامہ ابن ہمام لکھتے ہیں:

ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن مسلمة وصاحب المنثور مواعدة.

وإنما ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطي، ولهٰذا كان للصانع أن لا يعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم، وللمستصنع أن لا يقبل ما يأتي به ويرجع عنه (فتح القدير ۶/ ۲۴۲)، وفي النهر: وأورد أنه بطلانه بموت الصانع ينافي كونه بيعًا (شامی ۴/ ۲۲۷)
(دیکھئے: مقالہ مولانا راشد حسین ندوی، مولانا محبوب فروغ قاسمی، مولانا شاہ جہاں ندوی، مفتی شبیر احمد قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی وغیرہم)۔

مولانا نذیر احمد کشمیری نے استصناع کو وعدہ بیع قرار دینے والوں کے دلائل بھی ذکر کئے ہیں جن کا خلاصہ ذیل میں نقل کیا جاتا ہے:

اول: اس میں صانع کو اختیار رہتا ہے کہ وہ چاہے تو سامان نہ بنائے، اس لئے کہ مستصنع کے ساتھ اس کا عقد صرف وعدہ کے درجہ میں ہوتا ہے، کیونکہ جس شئ کو انسان اپنے اوپر لازم کرے اور پھر بھی اس کی تکمیل لازم نہ ہو تو یہ عقد نہیں بلکہ وعدہ ہے۔

دوم: استصناع میں آرڈر دینے والے کو یہ حق رہتا ہے کہ وہ امام ابوحنیفہ کی رائے کے مطابق تیار شدہ مال کو مسترد کردے تو یہ خیار اس کے وعدہ ہونے کا پتہ دیتی ہے نہ کہ بیع ہونے کا۔

سوم: جس شئ کے تیار کرنے کا آرڈر دیا گیا ہے، اس کے مکمل کرنے سے پہلے یا مکمل ہونے کے بعد دیکھنے سے پہلے وہ اس عقد کو یکطرفہ طور پر ختم کرسکتا ہے۔

چہارم: استصناع متعاقدین میں سے کسی ایک کے موت سے باطل ہوجاتا ہے جبکہ بیع تام میں ایسا نہیں ہوتا۔

مفتی اقبال صاحب لکھتے ہیں کہ جن لوگوں نے استصناع کو وعدہ بیع قرار دیا ہے، ان کی دلیل یہ ہے کہ استصناع میں شئ معدوم ہوتی ہے اور معدوم کی بیع ناجائز ہے، نیز استصناع کے مفہوم میں بنوانے کا معاہدہ معہود ہے، اس لئے استصناع کی حیثیت وعدہ کی ہوگی نہ کہ بیع کی، اور یہ وعدہ بیع میں اس وقت تبدیل ہوگا جبکہ عمل سے فراغت کے بعد صانع شئ مصنوع مستصنع کے حوالہ کردے گا تو پھر بیع تعاطی کے طور پر بیع کا انعقاد ہوجائے گا۔

اور استصناع کو وعدہ بیع قرار دینے کا مطلب یہ ہوگا کہ صانع کو حق ہوگا کہ وہ چیز نہ تیار کرے، اسی طرح مستصنع کو بھی مبیع کے قبول اور عدم قبول کا حق ہوگا

(مقالہ مفتی اقبال احمد قاسمی)۔

مولانا شاہجہاں ندوی استصناع کو وعدہ بیع کہنے والوں کی ایک دلیل پر رد کرتے ہوئے لکھتے ہیں: استصناع کو وعدہ بیع کہنے والوں کی یہ دلیل کمزور ہے کہ یہ استصناع وعدہ بیع ہے، کیونکہ اس میں خیار حاصل ہوتا ہے، اس لئے کہ بیع مقایضہ میں اگر فریقین نے ایک دوسرے کے سامان کو نہ دیکھا ہو تو دونوں کو خیار حاصل ہوتا ہے، اس کے باوجود مقایضہ بیع ہے وعدۂ بیع نہیں۔

دوسرا قول:

دوسرا قول یہ ہے کہ استصناع ابتداء میں عقد اجارہ ہے اور انتہاء بیع، یعنی حوالگی سے قبل بیع ہوجاتا ہے۔

مولانا راشد حسین ندوی لکھتے ہیں: ہندیہ میں جواہر الاخلاطی کے حوالہ سے اور ردالمحتار میں ذخیرہ کے حوالہ سے مذکور ہے:

الاستصناع ينعقد إجارة ابتداء ويصير بيعا انتهاء قبل التسليم بساعة هو الصحيح كذا في جواهر الأخلاطي (هنديه ۳/ ۲۰۷)، وفي الذخيرة: هو إجارة ابتداء بيع انتهاء لكن قبل التسليم لا عند التسليم (شامی ۴/ ۲۲۷، فتح القدير ۶/ ۲۴۴، ۲۴۵)
(دیکھئے: مقالہ مولانا محبوب فروغ احمد، مولانا شاہجہاں ندوی، مفتی اقبال احمد وغیرہم)۔

مولانا شاہجہاں ندوی الذخیرہ کے حوالہ سے لکھتے ہیں کہ استصناع ابتداء اجارہ ہے اور انتہاء بیع ہے، لیکن یہ صفت بیع حوالگی سے کچھ قبل کی ہے، حوالگی کے وقت یہ صفت بیع نہیں ہے، ورنہ کاریگر کے مرنے پر اس کے ترکہ سے فروخت شدہ سامان کو دینا لازم ہوتا اور استصناع کے اجارہ پر منعقد ہونے کے باوجود کاریگر کو کام پر مجبور نہ کئے جانے کی وجہ یہ ہے کہ کاریگر میٹریل وغیرہ لگائے بغیر کام انجام نہیں دے سکتا ہے اور اجارہ اس طرح کے اعذار سے فسخ کیا جاسکتا ہے (المبسوط ۱۲/ ۱۳۹)۔

مولانا اقبال ٹنکاروی لکھتے ہیں: زیر بحث عقد اور معاملہ کو بیع استصناع ماننے کی صورت میں ابتداء یہ معاملہ اجارہ کا ہوتا ہے اور مکمل رقم کی ادائیگی کے وقت یہ بیع ہوجاتی ہے، یعنی جب آخری قسط ادا کی جارہی ہوتی ہے اس سے ایک ساعت قبل یہ معاملہ بیع کا ہوجاتا ہے۔

ولو كانت مواعدة لا معاقدة لكان لايصير الأجر ملكا له فدل أنها تنعقد معاقدة لا مواعدة ثم كيف ينعقد معاقدة يقول ينعقد إجارة ابتداء ويصير بيعًا انتهاء متى سلم قبل التسليم ساعة (المحيط البرهانی ۸/ ۲۵۴)۔

تیسرا قول:

جمہور فقہاء اسے عقد بیع قرار دیتے ہیں، اور اکثر مقالہ نگاروں نے اسی کی تائید کی ہے، مقالہ نگاروں نے فقہاء احناف کی جن کتابوں کی عبارتیں نقل کی ہیں، اکثر ان میں مشترک ہیں، اس لئے طوالت کے خوف سے چند کتابوں کی عبارتیں ذکر کی جاتی ہیں۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

ثم هو بيع عند عامة مشائخنا، وقال بعضهم: هو عدة، وليس بسديد (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)

(دیکھئے: مقالہ مولانا محمد اسجد قاسمی، مفتی شبیر احمد قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی عبد الرحیم وغیرہم)۔

علامہ ابن عابدین شامی تحریر فرماتے ہیں:

"صح على أنه بيع على أنه مواعدة ثم ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطی، إذا لو كان كذلك لم يختص بما فيه تعامل، قال في النهر: وأورد أن بطلانه بموت الصانع ينافي كونه بيعًا، وأجيب بأنه إنما بطل بموته لشبهه بالإجارة"

(رد المحتار ۷/ ۴۷۵) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد عثمان، مفتی ابوبکر قاسمی وغیرہما)۔

علامہ ابن ہمام اس مسئلہ کی تحقیق کرتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں:

"والصحيح من المذهب جوازه بيعًا لأن محمدا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة، ولأنه جوزه فيما فيه تعامل دون ما ليس فيه، ولو كان مواعدة جاز في الكل" (فتح القدير ۷/ ۱۱۵)

(دیکھئے مقالہ: مولانا مقیم الدین، مولانا روح الامین، مولانا ابوحماد غلام رسول وغیرہم)۔

علامہ اکمل الدین بابرتی لکھتے ہیں:

واختلفوا في جوازه هل هو بيع أو عدة، والصحيح أنه بيع لا عدة، وهو مذهب عامة مشائخنا (العنايه شرح الهدايه على فتح القدير/ ۱۱۴)۔

صاحب تاتارخانیہ فرماتے ہیں:

ثم الاستصناع فيما بين الناس فيه تعامل إذا جاز فيه استحسانا، فإنما يجوز معاقدة لا مواعدة بدليل أن محمدا ذكر فيه القياس والاستحسان، ولو كان مواعدة لجاز قياسا واستحسانا، والدليل عليه أنه فصل بين ما للناس فيه تعامل وبين ما لا تعامل للناس فيه، ولو كان مواعدة لجاز في الكل، والدليل عليه أن محمدًا قال في الكتاب: إذا فرغ الصانع من العمل وأتى به كان المستصنع بالخيار، لأنه اشترى ما لم يره فقد سماه شراء (تاتارخانیه ۹/ ۴۰۰)

(مولانا محبوب فروغ، مولانا مقیم الدین وغیرہما)۔

علماء عرب کی آراء:

شیخ وہبہ الزحیلی اس مسئلہ پر پوری تحقیق کرنے کے بعد راجح قول درج ذیل عبارت کے ساتھ اس طرح نقل فرماتے ہیں:

"والصحيح الراجح في المذهب الحنفي أن الاستصناع بيع للعين المصنوعة لا بعمل الصانع فهو ليس وعدًا ببيع ولا إجارة على العمل فلو أتى الصانع بما لم يصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك، والدليل أن محمد بن الحسن ذكر في الاستصناع القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة، ولأنه جوزه فيما فيه تعامل دون ما ليس فيه تعامل ولو كان مواعدة جاز في الكل" (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۴۴)

(دیکھئے: مقالہ مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مولانا راشد حسین ندوی)۔

ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی شیخ مصطفی احمد زرقا کے مقالہ سے ایک اقتباس نقل کرتے ہیں:

وقد أشرنا فيما سبق على أن الأدلة التي يستند إليها من يقول أنه وعد وليس بعقد، هي أدلة ضعيفة ومردودة عليها بقوة فلا تنتهض حجة (عقد الاستصناع ومدى أبميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصره ص: ۱۸)۔

عصر حاضر کے علماء میں شیخ مصطفی زرقا، شیخ کاسب عبدالکریم البدران، شیخ محمد سلمان الاشقر اور شیخ علی القرہ داغی نے بیع ہونے کو راجح قرار دیا ہے (مفتی عبدالرزاق)

فقہ اکیڈمی جدہ کی تجاویز:

فقہ اکیڈمی جدہ نے اپنے ساتویں اجلاس منعقدہ جدہ میں اسی نقطہ نظر کو اختیار کیا ہے، قرارداد کے الفاظ یہ ہیں:

إن عقد الاستصناع وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة، ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط (مجلة المجمع، العدد السابع ۲/ ۲۲۲) (مفتی عبدالرزاق، مفتی عارف باللہ)۔

مقالہ نگاران کی آراء:

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں: چونکہ اصلاً یہ عقد بیع ہے، اس لئے اس میں ایجاب وقبول اور مبیع وثمن سے متعلق دیگر تفصیلات کا تعین ضروری ہے، اس میں شئی اور محنت دونوں لازمی طور پر بائع کی جانب سے ہونا چاہئے، اس میں مشتری کو خیار رؤیت حاصل ہوگی، لیکن امام ابو یوسف کی رائے جس کو المجلہ اور متاخرین احناف نے اختیار کیا ہے یہ ہے کہ عقد لازم ہوگا اور خیار رؤیت حاصل نہیں ہوگی، بشرطیکہ بائع نے مطلوبہ معیار پورا کیا ہو، البتہ اگر سامان مطلوبہ معیار پر نہ ہو تو خریدار کو خیار وصف اور خیار عیب حاصل ہوگا۔

مولانا اسجد قاسمی لکھتے ہیں: استصناع کو حقیقۃً بیع قرار دینے والے فقہاء کی رائے زیادہ راجح ہے اور اسی کو اختیار کرنا بہتر ہے تاکہ صنعتی ترقی کی رفتار تیزی سے بڑھے۔ (دیکھئے مقالہ مولانا راشد حسین ندوی، مولانا محبوب فروغ، مولانا محمد شاہجہاں ندوی)۔

مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی لکھتے ہیں:

موجودہ دور میں دفع نزاع کے لئے صاحبین کا قول اختیار کرنا بہتر ہے۔

قاضی عبدالجلیل صاحب لکھتے ہیں: کاسانی وغیرہ نے اختلاف نقل کیا ہے، لیکن مجھے محسوس ہوتا ہے کہ اس کو بیع قرار دیا جائے، لیکن مطلق نہیں بلکہ بیع کی ایک خاص قسم قرار دی جائے جس کے شرائط بھی طے ہوں۔

مفتی اقبال صاحب لکھتے ہیں: احناف کا راجح قول یہ ہے کہ استصناع حقیقتاً بیع ہے، کیونکہ شئ مصنوع پر عقد ہوتا ہے نہ کہ عمل محض پر اور وہ شئ اگرچہ فی الحال موجود نہیں ہے، لیکن حکماً موجود تسلیم کی جاتی ہے، اس لئے اگر صانع مطلوبہ چیز کہیں سے بلا بنائے لاکر دیدے تو بھی درست ہے۔

ذیل میں تیسرے نقطہ نظر کے دلائل ذکر کئے جاتے ہیں:

۱- علماء نے اس کو استحساناً جائز قرار دیا ہے اور قیاس کے اعتبار سے اسے ناجائز کہا ہے، اگر یہ محض وعدہ ہوتا تو اس کے جواز کے لئے استحسان کو دلیل بنانے کی ضرورت نہیں ہوتی، چنانچہ علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

"قال بعضهم هو بيع: وهو الصحيح بدليل أن محمدا ذكر في جوازه القياس والاستحسان وذلك لايكون في العدات" (بدائع الصنائع ۲/ ۵، فصل في جواز الاستصناع)۔

۲- استصناع میں بعض علماء نے خریدار کے لئے "خیار رؤیت" ثابت کیا ہے اور خیار رؤیت وعدہ میں نہیں بلکہ بیع میں ہوا کرتا ہے:

"وكذا أثبت فيه خيار الرؤية وأنه يختص بالبياعات" (حوالہ سابق)۔

۳- استصناع میں بعض اوقات عاقدین کے درمیان قاضی کے فیصلہ کی ضرورت پڑتی ہے، اور قاضی کے فیصلہ کی ضرورت وہیں پڑتی ہے جہاں "الزام"

پایا جاتا ہے، اور وعدہ میں الزام نہیں ہوا کرتا ہے، اس سے بھی پتہ چلتا ہے کہ استصناع بیع ہے، جس میں الزام پایا جاتا ہے، نہ کہ محض وعدہ:

''وكذا يجرى فيه التقاضي وإنما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود'' (حوالہ سابق)۔

۴- استصناع ان ہی چیزوں میں درست ہے جن میں لوگوں کے درمیان تعامل ہو، یہ اس بات کی دلیل ہے کہ یہ بیع ہے وعدہ نہیں، کیوں کہ وعدہ صحیح ہونے کے لئے وعدہ کی گئی چیز میں ''تعامل'' ہونا ضروری نہیں ہے:

''ولأن جوازه فيما فيه تعامل خاصة ولو كان مواعدة لجاز في الكل'' (البحر الرائق ۶/ ۱۸۶ باب السلم، السلم والاستصناء فی نحو خف وطست)۔

اور ابن مازہ بخاری لکھتے ہیں: ''والدليل عليه: أنه فصل بين ما للناس فيه تعامل وبين ما لا تعامل للناس فيه، ولو كانت مواعدة لجاز في الكل'' (المحيط البرهانی فی الفقه النعمانی ۷/ ۱۳۵، الفصل الرابع والعشرون فی الاستصناع)۔

۵- استصناع میں پیشگی ثمن دینا ضروری نہیں ہوتا، لیکن اگر مستصنع صانع کو ثمن دے دے تو صانع اس ثمن پر قبضہ کرکے اس کا مالک ہوجاتا ہے اور اس میں تصرف کرسکتا ہے، بلکہ بسا اوقات صانع اسی رقم سے اپنی صنعت میں مدد لیتا ہے، یہ بھی اس بات کی دلیل ہے کہ استصناع بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع، کیوں کہ محض وعدہ کی بنیاد پر صانع اس ثمن پر قبضہ کرکے اس کا مالک نہیں ہوسکتا تھا، معلوم ہوا کہ سبب ملک یہاں پر بیع ہے:

''ولأن الصانع يملك الدراهم بقبضها، ولو كانت مواعدة لم يملكها'' (حوالہ سابق)۔

۶- استصناع میں صانع سے اس کی صنعت کے ساتھ میٹریل طلب کیا جاتا ہے اور صانع رضامندی کے ساتھ اس کے عوض کے طور پر ثمن متعین کرتا ہے، گویا یہ ''مبادلة المال بالمال بالتراضی'' ہے کہ ایک طرف سے مال میٹریل کی شکل میں اور دوسری طرف سے ثمن کی شکل میں ہوتا ہے، اور اسی کو فقہ میں بیع کہتے ہیں، ہاں زیادہ سے زیادہ یہ کہا جاسکتا ہے کہ یہ بیع مطلق نہیں ہے، بلکہ بیع کی خاص قسم ہے، جس میں بائع (صانع) کے عمل کی شرط ہوتی ہے، اسی لئے اس کا خاص نام بھی ''استصناع'' رکھا گیا ہے۔

۷- استصناع کو امام شافعی رحمہ اللہ نے بھی بیع سلم اور سلف کی ایک خاص قسم شمار کیا ہے جس میں ''طلب الصنع'' پایا جاتا ہو، پھر انہوں نے اس میں ضبط اوصاف کی شرط لگائی ہے اور اگر ضبط اوصاف نہ ہوسکے تو اسے ناجائز کہا ہے، جیسے: لوہا اور تانبا مکس کرکے برتن بنوانا جس میں صحیح اندازہ نہ ہوسکے کہ کون سا مادہ کتنا ہے؟ یہ ناجائز ہوگا: ''ولو شرط أن يعمل له طستا من نحاس وحديد أو نحاس ورصاص لم يجز'' (الام ۳/ ۱۳۴، باب السلف يحل فيأخذ المسلف بعض رأسه ماله) اور اگر کپڑے میں صنعت طلب کرتے ہوئے اسے رنگوانے کا معاملہ کرے تو یہ جائز ہوگا، اس لئے کہ اس میں محض رنگ کی وجہ سے کپڑے کے اوصاف کے علم میں دقت نہیں ہوگی: ''وليس هذا كالصبغ في الثوب، لأن الصبغ في ثوبه زينة لا يغيره أن تضبط صفته'' (حوالہ سابق) اس اصول کے بعد امام شافعیؒ نے فرمایا: هكذا كل ما استصنع (حوالہ سابق) کہ ہر بنوائی جانے والی چیز کے سلسلہ میں جواز وعدم جواز کا یہی اصول ہوگا۔ اس سے پتہ چلتا ہے کہ امام شافعی نے بھی استصناع کو بیع ہی کی ایک قسم شمار کیا ہے۔

۸- امام محمدؒ نے مستصنع کے لئے ''اشتری'' کا لفظ استعمال کیا ہے، یہ بھی اس بات کی دلیل ہے کہ استصناع بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع، چنانچہ علامہ ابن مازہ لکھتے ہیں:

''والدليل عليه: أن محمدا رحمه الله قال في الكتاب: إذا فرغ الصانع من العمل وأتى به كان المستصنع بالخيار، لأنه اشترى ما لم يره، فقد سماه شراء'' (المحيط البرهانی فی الفقه النعمانی ۷/ ۱۳۵، الفصل الرابع والعشرون فی الاستصناء، نیز دیکھئے: تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ۴/ ۱۲۴، السلم والاستصناء فی خف وطست)

اور علامہ سرخسی اور ابن نجیم وغیرہ متعدد قدیم فقہاء نے استصناع کے بیع ہونے کے قول کو ہی صحیح قرار دیا ہے، جیسا کہ ماقبل میں مذکور ہوا (دیکھئے: المبسوط للسرخسی ۱۲/ ۱۳۹، کتاب البیوع، السلم فی اللحم، البحر الرائق ۶/ ۱۸۵، باب السلم، السلم والاستصناع فی نحو خف وطست)۔

۹- متاخرین علماء احناف نے اس کے بیع ہونے کو ہی راجح قرار دیا ہے، چنانچہ ''مجلة الاحكام العدلية'' میں استصناع کو ''ابواب البیع'' میں بیان کیا گیا ہے اور اس کے لزوم کو بیان کرتے ہوئے لکھا گیا ہے: ''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع''

(مجلة الاحكام العدليه، ماده: ۳۹۲، الباب السابع: في بيان أنواع البيع وأحكامه، الفصل الرابع: في باب الاستصناع)۔

۱۰- استصناع کو وعدۂ بیع قرار دینے میں عاقدین کے لئے ضرر کا پہلو بھی پایا جاتا ہے، مثلاً: مستصنع نے صانع کو کسی چیز کے تیار کرنے کا آرڈر دیا، صانع نے وہ چیز اپنی پونجی لگا کر مستصنع کی فرمائش کے مطابق خاص شکل میں تیار کر دی، اب مستصنع یہ کہہ کر وہ سامان لینے سے انکار کر دے کہ یہ محض بیع کا وعدہ تھا جس کی تکمیل ضروری نہیں، تو ظاہر ہے کہ اس میں صانع کے لئے بڑا ضرر ہے کہ اس کی پونجی اور محنت یا تو بے کار جائے گی یا کما حقہ کارگر نہیں ہوگی، اسی طرح اگر مستصنع کے لئے وہ چیز انتہائی ضروری ہو اور صانع کو اس تیار کئے گئے سامان کی قیمت کسی دوسرے کی جانب سے زیادہ مل رہی ہو تو وہ اچانک وہ سامان اس دوسرے شخص سے فروخت کر دے، یہ سوچ کر کہ پہلے شخص سے تو میں نے صرف وعدہ کیا تھا جس کی تکمیل ضروری نہیں تو ظاہر ہے کہ اس میں مستصنع کے لئے بڑا ضرر ہے، لہذا بدنیتی اور بددیانتی کے اس دور میں خاص کر اس عقد کو محض "وعدہ" قرار دینے کے بجائے باضابطہ "بیع" قرار دینا زیادہ مناسب معلوم ہوتا ہے۔ (دیکھئے: مقالہ مولانا آفتاب عالم غازی، مفتی عبدالرزاق، مفتی عارف باللہ، مفتی نذیر احمد، مولانا عبیداللہ ندوی، مولانا روح الامین وغیرہم)۔

استصناع کو بیع قرار دینے کی شکل میں جو اعتراضات وارد ہوتے ہیں، بعض مقالہ نگاروں نے اس کا جواب بھی دیا ہے، ذیل میں جوابات ذکر کئے جارہے ہیں:

اول: استصناع میں خیار کا ثبوت اس کو مستلزم نہیں کہ یہ بیع نہ ہو، جیسے بیع مقایضہ میں عاقدین میں سے دونوں نے ایک دوسرے کے عین کو نہ دیکھا ہو تو عاقدین کے لئے خیار ثابت ہوتا ہے، اس کے باوجود یہ بالاتفاق بیع ہے۔

دوم: یہ کہا جائے کہ استصناع معدوم کی بیع ہے اور معدوم کی بیع شرعاً بیع نہیں، تو اس کا جواب یہ ہے کہ کبھی معدوم کو حکماً موجود کا درجہ دیا جاتا ہے، مثلاً مسلمان ذبح کے وقت بسم اللہ بھول جائے تو مسلمان ہونے کی وجہ سے تسمیہ حکماً مانا جائے گا اور ذبیحہ حلال ہوگا، اسی طرح یہاں جس چیز کے بنانے کا آرڈر دیا گیا ہے وہ فی الجملہ موجود ہے، خام مال کی شکل میں تو اولاً تو یہ بالکلیہ معدوم نہیں، دوم معدوم موجود کے حکم میں قرار دیا جائے گا۔

سوم: یہ کہنا کہ استصناع متعاقدین میں سے کسی ایک کے مرنے سے باطل ہو جاتا ہے، تو اس کا جواب یہ ہے کہ عقد استصناع عقد اجارہ کے مشابہ ہے اور اجارہ متعاقدین میں سے کسی ایک کے مرنے سے باطل ہو جاتا ہے، اور یہ بطلان بھی اس صورت میں ہے جبکہ صانع فرد واحد ہو، اگر وہ کمپنی یا ادارہ وکارخانہ ہو تو فرد واحد کے مرنے سے استصناع باطل نہیں ہوگا۔

چہارم: استصناع میں مستصنع کو خیار رؤیت حاصل ہے اور خیار کا مشروع ہونا اس کے بیع ہونے کی علامت ہے، ورنہ وعدہ میں خیار کی کوئی ضرورت نہیں۔

(دیکھئے: مقالہ مفتی نذیر احمد، مولانا محبوب فروغ احمد، اور مفتی شاہجہاں ندوی)۔

فقہاء کے درمیان اس مسئلہ میں بھی اختلاف ہے کہ یہ بیع لازم ہے یا لازم نہیں، عام طور پر فقہاء اس عقد کو غیر لازم قرار دیتے ہیں، البتہ امام ابو یوسف نے اس کو عقد لازم قرار دیا ہے۔

علامہ سرخسی لکھتے ہیں: وعن أبي يوسف قال: إذا جاء به كما وصفه له فلا خيار للمستصنع استحسانا بدفع الضرر عن الصانع في إفساد أديمه، ولأنه فربما لايرغب غيره في شرائه على تلك الصفة فلدفع الضرر عنه قلنا بأنه لايثبت له الخيار (المبسوط ۱۳۸/۶) (مولانا محبوب فروغ احمد)۔

اسی طرح امام ابو یوسف کے نزدیک صانع کو بھی حق نہیں ہے کہ وہ آرڈر کے مطابق تیار کرنے سے انکار کر دے۔

شیخ فریدالدین لکھتے ہیں: قال أبو يوسف أولا: يجبر المستصنع دون الصانع وهو رواية عن أصحابنا ثم رجع عن هذا وقال: لا خيار لواحد منهما، بل يجبر الصانع على العمل ويجبر المستصنع على القبول (تاتارخانیہ ۴۰۱/۹)

(دیکھئے: مقالہ مولانا محبوب فروغ احمد)۔

مولانا محبوب فروغ صاحب لکھتے ہیں: امام ابو یوسف کا قول ہی معمول بہا ہے، چنانچہ مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں ہے:

إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد المتعاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا (مجلة الاحكام العدليه ماده: ۳۹۲ بحواله الفقه الاسلامی وادلته ۳۶۵۱/۵)۔

سوال نمبر: ۳۔ظاہر ہے کہ استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے تو جیسے وہ ایک معدوم شئ کو خرید رہا ہے، کیا مبیع کو وجود میں آنے سے پہلے وہ کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کرسکتا ہے، اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ ہوں گی؟ آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے یہ بات پیش آتی ہے۔

اس سوال کے جواب میں اکثر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ مستصنع کا کسی دوسرے خریدار سے فروخت کرنا درست نہیں ہے، جبکہ بعض حضرات کی رائے یہ ہے کہ استحسانا اور تعامل کی بنا پر اس کی گنجائش ہے، اور بعض مقالہ نگاروں نے یہ تفصیل کی ہے کہ مستصنع کے فروخت کے وقت اگر فلیٹ کی عمارت کھڑی ہو چکی ہو تو اس کی خرید وفروخت درست ہے، ورنہ درست نہ ہوگی۔

مقالہ نگاروں نے اس صورت کے عدم جواز کی جو وجوہات ذکر کی ہیں، ان کا ماحصل یہ ہے کہ یہ بیع قبل القبض ہے اور کسی شئ کی قبل القبض خرید وفروخت درست نہیں ہے، نیز اس لئے بھی کہ مبیع ابھی مشتری کے ضمان میں نہیں آئی ہے اور جو چیز ضمان میں نہ آئی ہو اس کو فروخت کرنے میں حدیث کی مخالفت لازم آتی ہے، حدیث میں ہے:

أن النبی ﷺ قال: لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن (سنن ترمذی ۳/ ۵۲۷)۔

نیز مستصنع کی ملکیت ابھی ضعیف ہے، یہ مکان اگر بغیر زمین کے فروخت ہو تو اموال منقولہ میں سے ہے اور اموال منقولہ کی بیع قبل القبض درست نہیں (دیکھئے: مقالہ مفتی عبد الرزاق، مولانا بدر احمد مجیبی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی سلمان منصور پوری، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، قاضی عبد الجلیل، مولانا محمد اسجد قاسمی، مولانا محمد جہانگیر حیدر، مولانا محمد عثمان، مفتی محمد جعفر ملی، مولانا محمد یوسف قاسمی، مولانا منصف بدایونی، مفتی عبد الرزاق، مولانا آفتاب عالم غازی، مولانا روح الامین، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی وغیرہم)۔

دلائل:

۱- مصنوع ابھی مستصنع کی ملکیت اور ضمان میں نہیں آیا ہے اور جب تک کوئی چیز ملکیت اور ضمان میں نہیں آجاتی اسے فروخت کرنے سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا: نهى رسول الله ﷺ عن ربح ما لم يضمن (مسند احمد، حدیث: ۶۶۲۸)

(دیکھئے: مقالہ مولانا آفتاب عالم، مولانا عبید اللہ ندوی، مفتی شاہد علی وغیرہم)۔

۲- لا يحل بيع ما ليس عندك ولا ربح ما لم يضمن (ابن ماجہ: ۲۱۸۸)

(دیکھئے: مقالہ مولانا آفتاب عالم، مولانا روح الامین، مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا حذیفہ وغیرہم)۔

۳- نهى أن يبيع الرجل طعاما حتى يستوفيه قال: فقلت له: كيف ذلك؟ قال: ذلك دراهم بدراهم والطعام مرجأ (بخاری: ۲۱۳۲) (مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا ابوبکر قاسمی)۔

۴- عن ابن عباس قال قال رسول الله ﷺ: من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه (مسلم ۲/ ۵)۔

(مولانا ارشد رحمانی، مولانا محمد یوسف قاسمی وغیرہما)۔

۵- حضرت طاؤس فرماتے ہیں: میں نے ابن عباس کو کہتے ہوئے سنا: أما الذي نهى عنه النبی ﷺ فهو الطعام أن يباع حتى يقبض وقال ابن عباس: ولا أحسب كل شيئ إلا مثله (بخاری: ۲۱۳۵)

(مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ابوبکر قاسمی وغیرہم)۔

۶- حضرت زید بن ثابت فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا کہ أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم (ابوداؤد: ۳۴۹۹) (مولانا شاہجہاں ندوی)۔

۷- حکیم بن حزام سے روایت ہے: قال: سألت رسول الله ﷺ فقلت: يأتيني الرجل فيسئلني من البيع ما ليس عندي أبتاع

له من السوق ثم أبيعه؟ قال: لا تبع ما ليس عندك (ترمذی ۱/ ۱۴۸)۔

(دیکھئے: مقالہ مفتی انور علی، مفتی محمد سلطان کشمیری، مولانا محمد فاروق، مولانا محمد یوسف قاسمی، مولانا ارشد رحمانی، مولانا محمد حذیفہ، مفتی لطیف الرحمن، مولانا کلیم اللہ عمری مدنی، مولانا ابوبکر قاسمی وغیرہم)۔

بعض مقالہ نگاروں نے دلیل بھی ذکر کی ہے کہ شریعت نے استصناع کو ضرورت کی وجہ سے جائز قرار دیا ہے۔

الاستصناع شرع لسد حاجات الناس (الموسوعة الكويتيه ۲/ ۳۲۷)

اور جو چیز ضرورتا جائز ہوتی ہے وہ ضرورت کی حد تک ہی جائز ہوتی ہے اور جہاں ضرورت نہ ہو وہاں اپنی اصل کے مطابق وہ چیز ناجائز ہوگی،

ما أبيح للضرورة يقدر بقدرها (الاشباه ۱/ ۷۳) (دیکھئے: مقالہ مولانا آفتاب غازی، مولانا اختر امام عادل وغیرہما)۔

مولانا یوسف صاحب نے اس کے عدم جواز پر شامی کی اس عبارت سے بھی استدلال کیا ہے:

الأصل أن كل عقد ينفسخ بهلاك العوض قبل القبض لم يجز التصرف في ذلك العوض قبل قبضه كالمبيع في البيع (شامی ۷/ ۳۷۰) (مولانا ارشد رحمانی)۔

مولانا محمد حذیفہ بیت التمویل الکویتی کے فتاوی کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

لايجوز بيع الشقق المشتراة بعقد استصناع بنفس الشروط والمواصفات وبالثمن الذي يتفق عليه مع المشتري قبل تمام بنائها واستلامها، لأن هذا من بيع المعدوم، لأنها غير موجودة فعلا بالشكل الذي تباع على أساسه (الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصاديه فتوی نمبر: ۳۳۶)۔

مفتی اقبال احمد قاسمی لکھتے ہیں:

اگر شئ مصنوع کو مستصنع دوسرے سے اور تیسرا کسی اور سے فروخت کرتا ہے تو یہ عقد استصناع میں داخل نہیں، کیونکہ مشتری اول صانع کے حکم میں نہیں ہے، اور اس طرح شئ مصنوع کو وجود میں آنے سے قبل فروخت کرنا بیع معدوم ہے جس کی ممانعت ہے، دیگر یہ کہ اس صورت میں غرر کثیر لازم آئے گا، شریعت میں استصناع کا جواز خلاف قیاس ہے اور خلاف قیاس عقد اپنے مورد پر منحصر ہوتا ہے۔

دوسری رائے:

بعض حضرات بربنائے استحسان وتعامل ناس مذکورہ صورت کے جواز کے قائل ہیں۔

مفتی شبیر صاحب مرادآباد لکھتے ہیں:

عقد استصناع کے جواز کا سارا مدار عرف وعادت اور تعامل ناس پر ہے اور عقد استصناع میں شئ معدوم ہی کی خرید وفروخت ہوتی ہے اور مبیع کا فی الحال وجود ہی نہیں ہوتا ہے، جب کہ عقد سلم میں بوقت عقد اگرچہ مبیع معدوم ہوتی ہے، لیکن تسلسل کے ساتھ بازاروں اور مارکیٹوں میں مدت پوری ہونے تک مبیع کا دستیاب ہونا لازم ہے اور اس کے برخلاف عقد استصناع میں شئ مصنوع (مبیع) کا تسلسل کے ساتھ مارکیٹ میں پایا جانا بھی لازم نہیں ہے، بس عقد استصناع کے لئے صرف اتنا کافی ہے کہ سائز، نمونہ اور ڈیزائن کے ساتھ آرڈر دے کر لوگوں کے درمیان معاملہ کرنے کا تعامل جاری ہوجائے اور بوقت عقد مبیع کا وجود میں ہونا لازم نہیں ہے؛ اس لئے مالیاتی ادارہ کے لئے ایسا کرنا جائز ہے کہ وہ اپنے لئے نمونہ، سائز اور ڈیزائن وغیرہ کی شرائط کے ساتھ مال بنوانے کا آرڈر لے لے اور اسی ڈیزائن اور نمونہ کی شرائط کے ساتھ وہ مالیاتی ادارہ اپنے ماتحت کاریگروں کو مال بنوانے کا آرڈر دے دے اور اس میں اپنے منافع کے شرح کی رعایت رکھے اور اسی طرح جس بائع اور خریدار نے مالیاتی ادارہ کو آرڈر دیا ہے، وہ اپنے منافع کی رعایت کرتے ہوئے سائز، نمونہ اور ڈیزائن دکھا کر اپنے خریدار کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرے، اسی طرح دوسرے خریدار بھی اپنے نفع کی رعایت کرتے ہوئے تیسرے خریدار سے نمونہ اور ڈیزائنوں کی شرائط کے ساتھ معاملۂ استصناع کرتے جائیں، اور سارے ڈیزائن اور نمونہ اور طے شدہ شرائط کاغذوں میں درج ہوں تو اس طرح کا

معاملہ بلاشبہ جائز اور درست ہے، کیوں کہ اس طرح معاملہ کرنے کا تعامل لوگوں کے درمیان جاری ہو چکا ہے؛ اس لئے کہ معاملۂ استصناع میں دو چیزیں بنیادی ہوتی ہیں:

۱- معاملہ کرنے کا عرف اور تعامل لوگوں کے درمیان میں جاری ہو۔

۲- جس شئ پر معاملہ کیا جاتا ہے وہ شئ وجود میں نہیں ہوتی ہے، بلکہ معدوم ہوتی ہے اور یہاں پر یہ دونوں بنیادی چیزیں موجود ہیں؛ اس لئے اس طرح کا معاملہ شرعاً جائز اور درست ہے۔

حضرات فقہاء تحریر فرماتے ہیں:

''یجوز استحسانًا والقیاس یقتضی عدم جوازه، لأنه بیع المعدوم (قوله) وجه الاستحسان الإجماع الثابت بالتعامل، فإن الناس فی سائر الأعصار تعارفوا الاستصناع فی ما فیه تعامل من غیر نکیر. والقیاس یترك بمثله'' (عنایہ مع فتح القدیر علی الہدایہ زکریا دیوبند ۷/ ۱۰۸، کوئٹہ پاکستان ۶/ ۲۴۲)۔

الفقہ الاسلامی میں یہ بات وضاحت سے ذکر کی گئی ہے کہ عقد استصناع میں مبیع کا مارکیٹوں میں موجود ہونا بھی لازم نہیں ہے۔

''ویشترط فی عقد السلم عند الحنفیة کون جنس المسلم فیه (المبیع) موجودًا فی الأسواق بنوعه وصفته من وقت العقد إلی وقت حلول أجل التسلیم (قوله) ولا یشترط ذلك فی عقد الاستصناع'' (الفقہ الاسلامی ۴/ ۴۰۱)۔

ڈاکٹر ظفر الاسلام صاحب لکھتے ہیں: مستصنع کے حق میں ملکیت کا ثبوت عقد غیر لازم ہے، اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اول دوسرے کو، دوسرا تیسرے کو فروخت نہیں کرسکتا، لیکن چونکہ استصناع کا جواز تعامل کے باعث تھا اور فلیٹس وغیرہ کی خریداری میں بھی تعامل عام پایا جانے لگے تو ایک خریدار دوسرے کو اور دوسرے کے لئے تیسرے کو فروخت کرنے کی گنجائش نکلنی چاہئے۔ (مقالہ مولانا محبوب فروغ احمد، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی)۔

مفتی باقر ارشد نے جواز کے لئے یہ شرط رکھی ہے کہ عند البیع شئ کی جو صفتیں مقرر ہوئی تھیں وہی ہوں ورنہ خیار حاصل ہوگا، نیز دونوں بیع الگ الگ طور سے قرار پائیں۔

تیسری رائے:

مولانا محمد اقبال ٹنکاروی صاحب لکھتے ہیں: اگر کسی شخص نے فلیٹ یا مکان بک کروایا ہے اور اب وہ فلیٹ یا مکان کسی کو بیچنا چاہتا ہے تو دیکھنا یہ ہے کہ فلیٹ تیار ہوا ہے، یا نہیں؟ اگر وہ فلیٹ ابھی تیار نہیں ہوا ہے تو اس کو کسی کے ہاتھ فروخت نہیں کیا جاسکتا ہے، کیونکہ یہ بیع معدوم ہے، اور اگر بن کر تیار ہو چکا ہے تو اب وہ قبضہ سے پہلے بھی فروخت کرسکتا ہے، کیونکہ جواز قبیل منقولات نہ ہو، اس کی بیع قبل القبض بھی جائز ہے۔

بعض مقالہ نگاران نے تائید میں کتاب الفتاوی سے یہ فتوی نقل کیا ہے:

البتہ اس کی چھت پڑ چکی ہو اور اس کے خریدے ہوئے فلیٹس کی جو سطح ہوگی، خواہ زمین ہو یا کوئی چھت وہ موجود ہو، دیواریں اور مکان سے متعلق دیگر ضروریات موجود نہ ہوں تو بحالت موجودہ اس کی جو قیمت مقرر ہو اس کے لحاظ سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لئے کہ اس حد تک مکان وجود میں آچکا ہے (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۷۴) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد حذیفہ، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مولانا عارف باللہ)۔

سوال نمبر: ۴- استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے، جو اموال منقولہ کے قبیل سے ہیں یا اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی؟

عام طور پر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ چونکہ استصناع کی بنیاد لوگوں کی حاجت وضرورت اور تعامل ناس پر ہے، لہذا جس چیز میں بھی لوگوں کا تعامل اور رواج ہو جائے خواہ وہ شئ منقول ہو یا غیر منقول اس میں عقد استصناع جائز ہوگا۔

بعض مقالہ نگاروں نے اس پہلو پر بھی روشنی ڈالی ہے کہ فقہاء نے استصناع کی مثالوں میں صرف منقولہ اشیاء ہی کا ذکر کیوں کیا ہے، چنانچہ مقالہ نگاروں نے لکھا ہے:

فقہاء نے منقولہ چیزوں کی جو مثالیں دی ہیں، وہ حصر وتحدید کے لئے نہیں ہیں، بلکہ ان کے زمانے میں انہیں چھوٹی چھوٹی منقولہ اشیاء کے بنوانے کا رواج تھا (مولانا عارف باللہ، مولانا محمد فاروق، قاضی عبدالجلیل، مفتی انور علی، مولانا محمد اقبال ٹنکاروی وغیرہم)۔

کس طرح کی منقولہ اور غیر منقولہ اشیاء کے اندر استصناع جاری ہوسکتا ہے، بعض مقالہ نگاروں نے ان کی صراحت وتحدید بھی کی ہے اور لکھا ہے کہ وہ تمام چیزیں جن کا جنس، نوع اور مقدار وغیرہ کے اعتبار سے ضبط ممکن ہو اور ان کے اوصاف مختلفہ کی وضاحت ہوسکتی ہو، ان میں عقد استصناع ہوسکتا ہے، بشرطیکہ ان میں آرڈر دینے کا تعامل ہوجائے (دیکھئے: مقالہ مولانا اختر امام عادل، مفتی نذیر احمد، مفتی اقبال احمد، مولانا خورشید احمد، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مولانا فاروق وغیرہم)۔

مقالہ نگاروں نے غیر منقولہ اشیاء میں استصناع کے جواز کے لئے فقہاء کرام کی درج ذیل عبارتوں سے استدلال کیا ہے:

۱- جاز استحسانا للإجماع الثابت بالتعامل، وفي فتح القدير: وفيما لا تعامل فيه رجعنا فيه إلى القياس۔
(ہدایہ مع فتح القدیر ۷/۱۰۸) (مولانا محمد فاروق)۔

۲- لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل، ويبقى الأمر فيما وراء ذلك موكولا إلى القياس (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴) (مولانا اسجد قاسمی، مفتی محمد سلمان منصور پوری، مولانا محمد منصف، مولانا محمد جہانگیر حیدر)۔

۳- كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق، أي أن الاستصناع صحيح في كل ما تعومل به عادة وعرفا (درر الحكام شرح مجلة الأحكام ۱/ ۳۵۸، ماده: ۳۸۸)
(مولانا اختر امام عادل، مفتی نذیر احمد، مفتی اقبال احمد، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی سلمان پالنپوری، مفتی باقر ارشد، مولانا محمد عثمان)۔

۴- يجب أن يعلم أن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه (المحيط البرهاني ۷/ ۱۳۴) (مفتی سلمان پالنپوری)۔

۵- يجب أن يعلم بأن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه (فتاوى تاتارخانيه ۹/ ۴۰۰)
(مفتی محمد سلمان منصور پوری، مولانا محمد منصف، مولانا محمد مقیم الدین)۔

۶- لأنه يجوز فيما فيه تعامل لا فيما لا تعامل فيه (عناية مع الفتح ۷/ ۱۰۸) (مفتی محمد سلمان، مولانا محمد یوسف)۔

مولانا بدر احمد مجیبی نے جن غیر منقولہ اشیاء کے استصناع کا تعامل ہو، ان کے جواز پر محیط برہانی کے اس جزئیہ سے استدلال کیا ہے:

متولى المسجد استصنع محراب المسجد إلى البحار (النجار) في حسب معلوم وعمل وصناعة معلومة قال: لا يصح، لأنه لا تعارف في هذا الاستصناع وكذا في الابواب والسلاليم والسور (المحيط البرهاني ۶/ ۲۱۱، كتاب الوقف)۔

مولانا موصوف لکھتے ہیں: اگر غیر منقولہ اشیاء میں استصناع درست نہیں ہوتا تو اس کی علت عدم تعامل کو نہ بتاتے بلکہ یہ فرماتے کہ غیر منقولہ اشیاء میں تعامل درست نہیں ہے، خواہ ان کا تعامل ہو یا نہ ہو، اس سے ظاہر ہے کہ اگر غیر منقولہ اشیاء میں استصناع کا تعامل ہو تو ان کا عقد استصناع جائز ہوگا۔

مولانا فرقان فلاحی نے منقولہ اشیاء میں استصناع کے جواز پر قصہ ذوالقرنین سے استدلال کیا ہے کہ ان سے بستی والوں نے ایک دیوار بنانے کی درخواست کی اور اس پر اجرت کی بھی پیشکش کی اور یہی استصناع کی روح ہے۔

علماء عرب کی آراء:

شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

أن يكون المصنوع مما يجري فيه تعامل الناس كالمصنوعات والأحذية والأواني وأمتعة الدواب ووسائل النقل الأخرى فلا يجوز الاستصناع في الثياب أو في سلعة لم يجر العرف باستصناعها كالدبس لعدم تعامل الناس فيه
(الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۷ ۳۶۴) (مولانا محمد ظفر عالم، مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مولانا محمد منصف)۔

وإنما يشمل أيضا إقامة المبانى وتوفير المساكن المرغوبة وقد ساعد كل ذلك فى التغلب على أزمة المساكن ومن أبرزة الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناء بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن أوصاف محدودة، فإن بيع هذه الأشياء فى الواقع القائم لايمكن تسويغه على أساس الوعد الملزم بالبيع أو على عقد الاستصناع ويعد العقد صحيحا إذا صدرت رخصة البناء ووضعت الخريطة وذكرت فى شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية إلى النزاع والخلاف (الفقه الاسلامى وادلته ۴/ ۳۰۲)

(دیکھئے: مقالہ مفتی محمد سلمان منصور پوری، مفتی اقبال احمد، مفتی عبدالرحیم، ڈاکٹر ظفر الاسلام، مفتی شبیر احمد شاہی مراد آباد، مولانا ابوبکر قاسمی، مولانا محمد حذیفہ، مفتی عبداللہ کاوی والا)۔

شاہ اکرام الحق ڈاکٹر مصطفی زرقا کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

يمكن اليوم استصناء المبانى الجاهزة على أرض مملوكة للصانع المقاول نفسه، كما يفعل اليوم تجار البناء إذ يشترون قطع الأراضى المناسبة، وينشؤن عليها بيوتا للسكنى ويبيعونها جاهزة ويسلمه إياه جاهزا بالثمن الذى يتفقان عليه فذلك استصناء واضح (عقد الاستصناع ومدى أہميته فى الاستثمارات الاسلامية المعاصرة ص: ۳۳)۔

ڈاکٹر مصطفی محمود لکھتے ہیں:

يمكن أن يكون الاستصناء فى تخطيط الأراضى وإنارتها وشق الطرق فيها وتعبيدها وغير ذلك من المجالات العقارية والتى يمكن الاستفادة من الاستصناء فيها (آلية تطبيق الاستصناء فى المصارف الاسلاميه از دكتور مصطفى محمود محمد عبد العالى عبد السلام ص: ۱۶) (مولانا آفتاب عالم غازی، مولانا عبیداللہ ندوی)۔

ڈاکٹر محمد اسامہ لکھتے ہیں:

ويعد العقد صحيحا إذا صدر رخصة البناء ووضعت الخريطة وذكرت فى شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية إلى النزاع أو الخلاف، وقد أصبح من السهل ضبط الأوصاف ومعرفة المقادير وبيان نوع البناء (عقد الاستصناع وتطبيقاته المعاصرة فى المجال المصر ازدكتور اسامه محمد الصلابي ص: ۳۲) (مولانا آفتاب عالم غازی، مولانا عبیداللہ ندوی)۔

موسوعۃ الفتاوی المعاملات المالیۃ میں اس پر تفصیل سے گفتگو کی گئی ہے:

الشروط الخاصة بالاستصناع: أن يكون المصنوع مما يجرى فيه التعامل بين الناس: ويشترط الأصناف أن يكون المصنوع مما يجرى فيه التعامل بين الناس وذكر عدة أمثلة لذلك؛ فقالوا: مثل استصناء الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ونحو ذلك، غير أنه من الجدير بالذكر أن هذه الأمثلة كانت شائعة عندهم ولم يريدوا من خلالها حصر الاستصناء فيها فذكرها كان على سبيل التمثيل لا الحصر؛ لذلك وجد مجلة الاحكام العدلية ذكرت أمثلة أخرى لما كان يستخدم فى عصرها مثل البندقية والسفن الحربية والتجارية، وهذه الأمثلة لم تكن موجودة فى العصور السابقة۔

والاستصناع الآن أصبح أمرًا عامًا يشمل الهيئات والمؤسسات والأفراد، وعلى ذلك فإن الأشياء المستحدثة التى لم يجر فيها التعامل من قبل وعم التعامل بها بين الناس الآن تأخذ نفس الحكم وليس من الصواب أن نحكم عليها بالفساد على اعتبار أنها لم تكن مما تعامل الناس فيها من قبل، ولماذا لانقول إن الشرط هو تعامل الناس فيها فى أى زمان من الأزمنة (موسوعة فتاوى المعاملات المالية: الشروط الخاصة ۵/ ۱۰۸، ۱۰۷ ط: دار السلام)۔

ومن شروطه: أن يكون فيما للناس فيه تعامل، ويمثل الحنفية له بالخف والطشت والأوانى. فإذا كان

فيما لايجرى تعامل الناس باستصناعه كان سلما واشترط فيه جميع شروط السلم. وهذا الشرط مما يختلف الحكم فيه باختلاف الأزمان والمرجع فى تحريره إلى تعامل الناس فى كل زمان، وقد جرى التكافل فى زماننا على استصناع المنازل فيشملها الجواز (فتاوى المعاملات المالية ۱۲۶/۵) (مقالہ: مولانا آفتاب غازی، مولانا محمد اقبال ٹنکاروی)۔

مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی صاحب مفتی تقی عثمانی صاحب کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

جدید بوٹ معاہدات (Buy, Operate, and Transfer) (خریدو، چلاؤ اور منتقل کرو) کی بھی استصناع کی بنیادوں پر تشکیل دیا جاسکتا ہے، اگر کوئی حکومت ایک ہائی وے تعمیر کرنا چاہتی ہے تو سڑک بنانے والی کمپنی کے ساتھ استصناع کا عقد کرسکتی ہے اور قیمت کے طور پر اسے مخصوص مدت تک شاہراہ پر چلانے اور ٹول (Toll) حاصل کرنے کا اختیار دیا جاسکتا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۱۵۷/۵)۔

مولانا راشد حسین صاحب لکھتے ہیں کہ مفتی تقی صاحب نے بھی استصناع کے مثالوں میں فلیٹ کا تذکرہ کیا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۷۱/۴)۔

(نیز دیکھئے: مقالہ مفتی محمد سلطان کشمیری، مفتی آصف یاسین)۔

چند مقالہ نگاروں نے مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب کی کتاب الفتاوی کے حوالہ سے لکھا ہے:

جب تک ایک چیز وجود میں نہ آئے اس کو بیچنا درست نہیں، لیکن اس سے ایک صورت مستثنی ہے، جس کو استصناع کہتے ہیں، یعنی ایسی چیزیں جن کو آرڈر پر تیار کرنے کا رواج ہو، جیسے جوتا وغیرہ، آج کل فلیٹس اسی انداز پر بنائے جاتے ہیں، فلیٹس کے نقشے، اس کی مکانیت، تعمیری معیار اور پوری تفصیلات واضح کردی جاتی ہیں، جس کی وجہ سے نزاع کا اندیشہ ختم یا بہت کم ہوجاتا ہے، اس لئے جو لوگ فلیٹس تعمیر کرکے بیچتے ہیں، ان کے لئے اس طرح خرید وفروخت کی گنجائش ہے

(کتاب الفتاوی ۲۷۱/۵) (مفتی عبد الرحیم، مولانا راشد حسین ندوی، مولانا محمد حذیفہ، مولانا احسن عبد الحق، مفتی ابوحماد غلام رسول منظور، مفتی اقبال)۔

فقہاء کرام نے استصناع کی مثالوں میں چند منقولہ اشیاء کا ذکر کیا ہے، بعض مقالہ نگاروں نے اس کی وجہ بھی بیان کی ہے:

مولانا راشد حسین ندوی لکھتے ہیں: اس کی وجہ یہ ہے کہ پہلے زمانے میں بلڈنگ جیسی غیر منقولہ اشیاء کا انضباط ممکن نہیں تھا، نیز اس میں استصناع کا تعامل بھی نہیں تھا، لہذا ان کا ذکر کرنا فضول تھا۔ اب بلڈنگ وغیرہ کا انضباط کیا جاسکتا ہے اور ان میں استصناع کا تعامل بھی ہے، اس لئے اس کے جواز میں کوئی مانع نہیں ہے۔ چنانچہ پہلے زمانے میں تعامل ناس کے نہ ہونے کی وجہ سے کپڑوں میں استصناع کی اجازت نہیں تھی، لیکن اب اس کا تعامل ہے، اس لئے اس کی اجازت ہوگی۔

شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

ويصح فى عصرنا الحاضر الاستصناع فى الثياب لجريان التعامل فيه، والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة

(الفقہ الاسلامی وادلتہ ۳۶۴۷/۵) (مولانا ظفر عالم، مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی سلمان پالنپوری، مفتی شاہد علی)۔

وإنما لايجوز الاستصناع فى الثوب لعدم التعامل فإذا وجد التعامل فى هذا يجوزه اعتبارا بالاستصناع فيما فيه التعامل (المبسوط ۸۸/۱۵) (مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی شاہجہاں ندوی)۔

مولانا محمد یوسف قاسمی نے بلڈنگ کے استصناع کے جواز پر حضرت تھانوی کی اس عبارت سے استیناس کیا ہے:

قال فى نور الانوار: وتعامل الناس ملحق بالإجماع، وفيه: ثم إجماع من بعدهم أى بعد الصحابة من أهل كل عصر۔
اس سے معلوم ہوا کہ تعامل بھی مثل اجماع کے کسی عصر کے ساتھ خاص نہیں، البتہ جو اجماع کا رکن ہے وہی اس میں بھی ہونا ضروری ہے، یعنی اس وقت کے علماء کا اس پر نکیر نہ کرنا، اسی طرح فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے (امداد الفتاوی ۳۲/۳)۔

سوال: ۵- اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں، جسے وہ استصناع موازی یا

متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہو جائے، اس صورت میں شرعاً کوئی قباحت تو نہیں ہے؟

استصناع موازی کی تعریف:

شیخ وہبہ زحیلی استصناع موازی کی تعریف کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

وأما الاستصناع الموازى فهو الذى يتم بين البنك فى العقد الأول بصفة كونه بائعًا وبين صانع آخر يتولى صنع الشيئ بمواصفات مشابهة للمصنوع المتفق عليه فى العقد الأول بصفة كون البنك مستصنعا من الباطن، ويتولى صنع الشيئ بمقتضى الاستصناع الموازى دون أن يكون هناك أي ارتباط بين العقدين فلاتوجد علاقته حقوقية أو مالية بين المشترى النهائى الفعلى وبين الصانع البائع الفعلى (موسوعة الفقه الاسلامى، احكام المعاملات المالية الرئيسيه ۳۰۴، ۳۰۵) (مولانا اقبال ٹنکاروی)۔

بعض مقالہ نگاروں نے استصناع موازی کی تصویر کشی بھی کی ہے:

ایک تعمیراتی کمپنی گھر بنا کر فروخت کرتی ہے، زید کو اس سے ایک گھر حاصل کرنا ہے، ایسی صورت میں زید مالیاتی ادارہ کے پاس آتا ہے، مالیاتی ادارہ ایک استصناع کا عقد زید کے ساتھ کرتا ہے جس کی رو سے زید مستصنع اور مالیاتی ادارہ صانع ہوتا ہے، مالیاتی ادارہ ایک اور استصناع کا عقد تعمیراتی کمپنی کے ساتھ کرتا ہے جس کی رو سے مالیاتی ادارہ مستصنع اور تعمیراتی کمپنی صانع ہوتی ہے، دونوں ہی عقود میں گھر کے اوصاف یکساں ہوتے ہیں، البتہ قیمت میں فرق ہوتا ہے، مالیاتی ادارہ تعمیراتی کمپنی کے ساتھ جس قیمت پر عقد کرتا ہے اس سے زیادہ قیمت پر زید کے ساتھ عقد کرتا ہے، قیمت کی ادائیگی کی صورت بھی دونوں میں مختلف ہوتی ہے

(مقالہ مولانا محی الدین غازی)۔

اکثر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ استصناع متوازی کی یہ صورت جائز ہے، اور متعدد مقالہ نگاروں نے مختلف کتابوں کے حوالے سے اس کی شرائط بھی ذکر کی ہیں، تاہم بعض مقالہ نگاروں نے استصناع متوازی کو ناجائز قرار دیا ہے۔ ذیل میں مقالہ نگاروں کی جانب سے پیش کئے گئے دلائل پیش کئے جارہے ہیں:

مولانا راشد حسین ندوی صاحب لکھتے ہیں: مستصنع نے جس سامان کا آرڈر دیا ہے ضروری نہیں کہ صانع آرڈر کے بعد خود بنا کردے، پہلے سے تیار شدہ سامان بھی آرڈر کے مطابق ہے تو اس کو بھی سپلائی کرسکتا ہے، اور کسی دوسرے صانع سے بھی آرڈر کے مطابق مال تیار کراسکتا ہے۔

والبيع هو المصنوع لا عمله فإن جاء الصانع بمصنوع غيره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه صح، ولو كان البيع عمله لما صح (رد المحتار ۷/۳۶۶) (مفتی انور علی، مولانا محمد فاروق، مولانا محمد منصف)۔

والمعقود عليه العين دون العمل حتى لو جاء به مفروغا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد جاز (هدايه مع الفتح ۶/ ۲۴۳) (مولانا بدر احمد مجیبی، مولانا منصف بدایونی، مولانا محمد حذیفہ، مولانا محمد جہانگیر، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی انور علی، مولانا عارف باللہ)۔

لہٰذا اگر ایک بلڈر نے صارفین سے معاملہ کیا پھر اس نے دوسرے بلڈر کو ٹھیکہ پر دیدیا تو یہ جائز ہے۔

چونکہ اکثر مقالہ نگاروں کا رجحان جواز کی طرف ہے اور ان کے دلائل بھی تقریباً مشترک ہیں، اس لئے ذیل میں مجموعی طور پر ان کے دلائل ذکر کئے جاتے ہیں:

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

۱- لأن العقد ما وقع على عين المعمول به بل مثله فى الذمة لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر وسلم إليه جاز

(بدائع الصنائع ۴/۹۵)(مولانا منصف بدایونی)۔

۲- حتی لو جاء به مفروغا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز۔

(العنایة مع فتح القدیر ۷/۱۰۸)(مولانا منصف بدایونی)۔

۳- لأن العقد ما وقع علی عین المعقود بل علی مثله فی الذمة، لما ذکرنا أنه لو اشتری من مکان آخر وسلم إلیه جاز (مجلة الاحکام مادہ: ۳۹۲)(مفتی عارف باللہ)

۴- والأصح أن المعقود علیه المستصنع فیه، ولهذا لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد جاز (الهندیہ ۳/۲۰۸)(مولانا عبدالقیوم پالنپوری، مفتی سلمان پالنپوری)۔

مولانا بدر احمد مجیبی صاحب نے یہ دلیل پیش کی ہے کہ یہ استصناع قبل قبض المصنوع کا معاملہ ہے اور جب استصناع قبل وجود المصنوع جائز ہے تو استصناع قبل قبض المصنوع بدرجہ اولی جائز ہونا چاہئے (مولانا ابوسفیان مفتاحی)۔

چند مقالہ نگاروں نے حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب کی مختلف کتابوں سے حضرت مفتی صاحب کی رائے بھی نقل کی ہیں جو ذیل میں نقل کی جاتی ہیں:

۱- ''یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے۔ یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/۱۵۷)

(دیکھئے: مقالہ مفتی اقبال احمد، مولانا عبدالقیوم پالنپوری، مولانا آصف یاسین، مولانا محمد عثمان، مولانا احسن عبدالحق)۔

۲- ''وہ شخص جس کو یہ فلیٹ تعمیر کرنا ہے وہ بینک سے عقد استصناع کرے کہ آپ مجھے یہ فلیٹ بنا کر دیں، تو اب بینک خود تو نہیں بنا سکتا، لہذا وہ کسی دوسرے آدمی سے علاحدہ اپنے طور پر استصناع کرلیتا ہے۔ آج کل کی اصطلاح میں اس کو ''الاستصناع المتوازی'' کہتے ہیں، یعنی دونوں متوازی ہیں کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک کے درمیان ہوا اور دوسرا عقد بینک اور اصل صانع کے درمیان ہو، اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوا اور ایک کی ذمہ داری یا دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں'' (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/۱۷، انعام الباری ۶/۱۸۹) (دیکھئے: مقالہ مولانا راشد حسین ندوی، مفتی عبدالرحیم، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا عبدالقیوم پالنپوری، مولانا روح الامین، مفتی محمد سلطان کشمیری، مفتی محمد جعفر ملی رحمانی، مفتی عبدالرحیم، مفتی لطیف الرحمن، مفتی سید باقر ارشد)۔

علماء عرب کی آراء:

شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

وأن المعقود علیه هو العین الموصی یصنعها لا عمل الصانع أی لیس إجارة علی العمل، فلو أتی الصانع بما لم یصنعه هو، أو صنعه قبل العقد وفقا للأوصاف المشروطة جاز ذلك (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۶۳۲) (مقالہ مولانا محمد جہانگیر حیدر)۔

مفتی عبدالرحیم صاحب نے شامل کی اس عبارت کو پیش کیا ہے:

إن المصرف قد لایکون قادرا علی الاستصناع بنفسه، لکنه یتقبل عقود الاستصناع وفی حال الصفقات المتلاحقة قد یرغب المصرف فی تخفیف العب عن نفسه فیقوم بقبول عقد الاستصناع، ولیکن مشروع ضاحیه إسکان وبعد قیامه بالدراسات اللازمة قام بطرح عطاء إنشاء وفی حالة رسوم العطاء علی أحد المقاولین وقع معه عقد استصناع ضمن المواصفات المطلوبة، وبموظف واحد تابع العمل حتی مراحله النهائیة هذا هو الاستصناء الموازی، لأن المصرف قام بقبول الاستصناع وفی نفس الوقت قدمه لمقاول آخر، لیقوم بالعمل ویتقاسمان الربح أو یأخذ المقاول الثانی أجر المثل والباقی للمصرف والاثنان متکافلان متضامنان أمام المستصنع (الشامل

فی معاملات وعملیات المصارف الإسلامیہ، تالیف شیخ محمود عبد الکریم ص: ۱۳۰)۔

مفتی ابوحماد غلام غلام رسول ڈاکٹر حسام الدین خلیل کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

بینک یا مالیاتی ادارے کو اس معاملہ میں جو نفع حاصل ہو رہا ہے وہ جائز ہے، بشرطیکہ نفع محدود اور طرفین کو معلوم ہو اور معاہدہ کرتے وقت یہ ساری تفصیلات طے کرلی گئی ہوں۔ عند التوقیع علی عقد الاستصناع المصرفی یجب أن یکون مبلغ الاستصناع مبلغًا محدودًا ومعلومًا للطرفین (عقد الاستصناع: ۳۸)۔

استصناع متوازی کی شرائط:

مقالہ نگاروں نے استصناع متوازی کے لئے جن شرائط کا ذکر کیا ہے، مجملہ ان کو ذکر کیا جاتا ہے:

۱- دونوں عقود کے درمیان کوئی ربط نہ ہو بلکہ ہر عقد دوسرے سے الگ ہو، عقد اول میں جو مستصنع (مشتری) ہے اس کو اس شخص کے ساتھ اس معاملہ میں کوئی تعلق نہ ہو جو عقد ثانی میں صانع کی حیثیت رکھتا ہے، بلکہ بینک جس کی حیثیت عقد ثانی میں مستصنع کی ہے وہ عقد ثانی کے صانع سے معاملہ کرے اور مکان کے تمام تر معاملات کی خود نگرانی کرے۔

۲- بینک مکان کے فریق ثالث سے وصول کے بعد اور فریق اول کو سپرد کرنے سے پہلے اس کے تمام تر مصارف کو خود برداشت کرے، خواہ مرمت وصیانت کے قبیل سے ہو یا بجلی کے بل وغیرہ کے قبیل سے، کیونکہ ابھی بینک کی حیثیت صانع کی ہے، البتہ جب بینک یہ مکان فریق اول کو سپرد کردے تو پھر وہ اس کے مصارف وغیرہ سے بری ہوجائے گا۔

۳- بینک شیٔ مصنوع کی ادائیگی کی اتنی لمبی مدت متعین نہ کرے جو اس شیٔ کے بنانے میں درکار مدت سے بہت زیادہ ہو، ایسی صورت میں صانع کے لئے اس مال سے سرمایہ کاری لازم آئے گی جو اس نے بینک سے حاصل کرلیا ہے (دیکھئے: مقالہ مفتی عبدالرزاق، مولانا اقبال ٹنکاروی، مفتی نذیر احمد، مفتی اقبال احمد قاسمی، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مفتی انور علی، مولانا محمد اسجد قاسمی، مفتی محمد روح الامین، مولانا عبید اللہ ندوی)۔

مولانا اختر امام عادل نے الفتاوی الشرعیہ کے حوالہ سے استصناع موازی کے لئے درج ذیل شرائط ذکر کی ہیں:

۱- درمیانی شخص یا ادارہ نے اپنے واسطہ سے ہونے والی بات خریدار سے چھپائی نہ ہو اور خریدار کو اس دھوکہ میں نہ رکھا گیا ہو، وہ خود ہی صنعتکار یا کمپنی کا نمائندہ ہے۔

۲- درمیانی شخص خریدار اور کمپنی دونوں سے الگ الگ معاملہ کرے اور ایک کو دوسرے سے مربوط نہ کرے۔

۳- خریدار نے اس سے اپنی مصنوعات یا خدمات کا مطالبہ نہ کیا ہو، بلکہ کسی بھی جہت سے اسے صرف سامان مطلوب ہو۔

۴- اگر خریدار کسی خاص کمپنی یا شخص کی خدمات کا تعین کرے اور وہ اسے منظور کرے تو اس شرط کی پابندی ضروری ہوگی اور اس میں کسی بھی قسم کی خلاف ورزی درست نہ ہوگی۔

۵- بہت زیادہ لمبی مدت مقرر نہ کی جائے کہ نفع خوری کا دروازہ کھلے، کیونکہ زیادہ لمبا وقت لینے سے یہ عقد استصناع کے بجائے عقد سلم بن جائے گا اور عقد سلم کی تمام شرطوں کی رعایت ضروری ہوگی۔

موصوف لکھتے ہیں: بیت التمویل الکویتی کے شعبۂ افتاء نے بھی ان ہی شرائط کے ساتھ استصناع متوازی کی اجازت دی ہے۔

(الفتاوی الشرعیہ فی المسائل الاقتصادیۃ فتوی نمبر: ۲۵۲، بحوالہ موسوعۃ فقہ المعاملات ۱/ ۲۸۷)۔

بعض مقالہ نگاروں نے یہ اضافہ کیا ہے کہ مطلوبہ سامان بنانے کی ساری ذمہ داری بینک کی ہو، وہی اصل صانع سے رابطہ کرے اور نیز اس سے لین دین میں مستصنع کو شریک نہ کرے، بینک سامان پر پہلے قبضہ کرے پھر مستصنع کے حوالہ کرے (دیکھئے: مقالہ مولانا روح اللہ، مولانا عبید اللہ ندوی)۔

قاضی عبدالجلیل صاحب نے استصناع متوازی کے جائز ہونے کے لئے یہ شرط لگائی ہے کہ بینک خام مال خود فراہم کرے اور مزدوروں سے تیار

کرائے، ورنہ یہ معدوم کی بیع ہوجائے گی اور یہ صورت جائز نہیں ہوگی۔

ذیل میں چند مقالہ نگاروں کی رائے ذکر کی جاتی ہیں:

مفتی شبیر احمد مرادآبادی صاحب نے لکھا ہے کہ مالیاتی ادارہ کے لئے ایسا کرنا جائز ہے کہ وہ اپنے لئے نمونہ اور سائز اور ڈیزائن وغیرہ کی شرائط کے ساتھ مال بنوانے کا آرڈر لے لے اور اسی ڈیزائن اور نمونہ کی شرائط کے ساتھ وہ مالیاتی ادارہ اپنے ماتحت کاریگروں کو مال بنوانے کا آرڈر دیدے اور اس میں اپنے منافع کے شرح کی رعایت رکھے اور اسی طرح جس بائع اور خریدار نے مالیاتی ادارہ کو آرڈر دیا ہے وہ اپنے منافع کی رعایت کرتے ہوئے سائز، نمونہ اور ڈیزائن دکھا کر اپنے خریدار کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرے، اسی طرح دوسرے خریدار بھی اپنے نفع کی رعایت کرتے ہوئے تیسرے خریدار سے نمونہ اور ڈیزائنوں کی شرائط کے ساتھ معاملۂ استصناع کرتے جائیں اور سارے ڈیزائن اور نمونہ اور طے شدہ شرائط کاغذوں میں درج ہوں تو اس طرح کا معاملہ بلاشبہ جائز اور درست ہے، کیونکہ اس طرح کے معاملہ کرنے کا تعامل لوگوں کے درمیان جاری ہو چکا ہے۔

مفتی سلمان منصورپوری لکھتے ہیں:

کاروباری فریق بن کر اور بیع کے حقوق کی ذمہ داری لے کر اگر کوئی اسلامی مالیاتی ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرلے اور پھر وہ آرڈر کسی دوسرے کے ذریعہ سے تیار کرا کے مشتری کو مہیا کرائے تو اس کے لئے درمیانی نفع حاصل کرنا حلال ہے، کیوں کہ یہاں دو معاملے الگ الگ ہیں اور اسلامی مالیاتی ادارہ بذات خود فریق بن رہا ہے پس ان میں کوئی حرج نہیں، یجوز فیما فیه تعامل لا فیما لا تعامل فیه (عنایہ ۱۰۸/۷)۔

بعض مقالہ نگاروں نے درمیانی فریق کو دلال کے حکم میں رکھا ہے، اور اجرت سمسار کے جواز پر عبارتیں پیش کی ہیں۔

مفتی عبداللہ کاوی والا لکھتے ہیں:

استصناع موازی یا متوازی کی صورت میں تین فریق میں مطلوبہ شرائط اور اوصاف اس طرح واضح کرلیں کہ جہالت نہ رہے اور مفضی إلی النزاع نہ ہو تو اس میں کوئی قباحت نہیں، اس میں درمیانی فریق کی حیثیت دلال کی ہوگی اور منافع دلال کی حیثیت سے طے ہو جس پر آپس میں بائع ومشتری فریق اول اور فریق ثالث راضی ہوں تو درمیان فریق کا استثمار استعمال کرنا صحیح ہوگا (دیکھئے: مقالہ شاہ اکرام الحق)۔

مولانا ڈاکٹر ظفر الاسلام صاحب نے بھی تیسرے فریق کو دلال کے حکم میں رکھا ہے، البتہ مولانا لکھتے ہیں کہ اسلامی مالیاتی ادارے دونوں طرف کے پیسے طے کرلینے کے بعد اگر قیمت میں فرق رکھتے ہیں تو یہ زائد رقم ان کا حق المحنت ہوگی اور مولانا موصوف نے دلال کی اجرت کے جواز پر شامی کی عبارت بھی نقل کی ہے:

وفی التاتارخانیة: وفی الدلال والسمسار یجب أجر المثل، وفی الحاوی: سئل محمد بن سلمة عن أجرة السمسار فقال: أرجو أنه لا بأس به، وإن کان فاسدًا لکثرة التعامل، وکثیر من هذا غیر جائز فجوزوا لحاجة الناس إلیه۔
(ردالمحتار ۸۷/۹، مطلب فی أجرة الدلال)۔

دلال کی اجرت کے جواز پر بعض مقالہ نگاروں نے ان عبارتوں سے استدلال کیا ہے:

ومن ذلك أجرة السمسار والدلال، فإن الأصل فیه عدم الجواز لکنهم أجازوا الناس إلیه کدخول الحمام علی أن الذی یجوز من ذلك إنما هو أجر المثل۔

فإذا اتفق شخص مع دلال أو مع سمسار علی أن یبیع له أرضا بمأة جنیه علی أن یکون له قرشین فی کل جنیه مثلًا فإن ذلك لاینفذ، وإنما الذی ینفذ هو أن یأخذ ذلك الدلال لأجر مثله فی هذه الحالة (الفقه علی المذاهب الأربعه، بحث ما تجوز إجارته وما لاتجوز ۵۹/۳) (شاہ اکرام الحق)۔

علامہ عینی حافظ ابن عبدالبر کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

وقال عبد الملك: أجرة السمسار محمولة علی العرف یقل عن قوم، ویکثر عن قوم ولکن جوزت لما مضی من

عمل الناس علیه علی أنها مجهولة قال: ومثل ذلك أجرة الحجام (عمدة القاری ۱۸/ ۲۸۵) (شاہ اکرام الحق)۔

امام اوزاعی فرماتے ہیں: اس میں کرایہ اور خرچ شامل کرنے کے بعد اس کو فائدہ کے ساتھ فروخت کرے گا۔

وقال الأوزاعي: يرفع فيه كراؤه ونفقته ثم يبيعه بعد ذلك مرابحة (الاستذکار ۱/ ۲۷۹) (دیکھئے: مقالہ شاہ اکرام الحق)۔

بعض مقالہ نگاروں نے استصناع متوازی کی صورت کو ناجائز قرار دیا ہے، چنانچہ مفتی حبیب اللہ صاحب لکھتے ہیں:

استصناع کی اس شکل میں بوئے ربا پائی جاتی ہے، اس لئے اس شکل کی اجازت نہیں ہونی چاہئے۔

مولانا شاہجہاں ندوی نے استصناع متوازی کی دوصورتیں ذکر کی ہیں: استصناع مربوط اور استصناع غیر مربوط۔

موصوف نے ان دونوں ہی دوصورتوں کو ناجائز قرار دیا ہے۔

مولانا شاہجہاں ندوی صاحب نے استصناع متوازی کی دوصورتیں ذکر کی ہیں اور پھر جواز وعدم جواز کے دلائل نقل کئے ہیں، ذیل میں ان کی جانب سے پیش کردہ دلیلوں کا خلاصہ پیش کیا جاتا ہے:

استصناع مربوط یہ ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارہ خریدار کو ہی ایجنٹ بنادے کہ وہ فلاں کمپنی سے فلاں تاریخ کو اپنے بیان کردہ اوصاف کے تحقق کا یقین کرکے تیار کردہ سامان پر قبضہ کرلے تو گویا خریدار نے مالیاتی ادارہ سے یہ کہا کہ تم فلاں سامان آرڈر پر تیار کرالو، میں وہ سامان تجھ سے ادھار زیادہ قیمت پر خریدلوں گا۔

موصوف لکھتے ہیں کہ یہ صورت درست نہیں ہے، اس لئے کہ یہ صورۃ استصناع ہے نہ کہ حقیقتا، مقصد محض دیئے ہوئے قرض پر اضافہ حاصل کرنا ہے، لہذا یہ حقیقت میں سود ہے، اور ایک عقد کے اندر دو عقد ہے جو کہ ممنوع ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ دونوں عقد استصناع باہم مربوط نہ ہوں بلکہ جدا جدا ہوں اور دونوں تیار کرکے یا کراکے فروخت کرنے والے اپنے اپنے عقد کے ذمہ دار ہوں، اگر ایک فریق سامان تیار کرکے حوالہ نہ کرے پھر بھی دوسرا فریق سامان تیار کرکے فراہم کرے اور گاہک کو سامان حوالہ کرنے سے پہلے سامان کے سلسلہ میں ساری ذمہ داریاں عقد استصناع کے ذریعہ بیچنے والے مالیاتی ادارہ کی ہے۔

اس صورت کو بہت سے معاصر علماء جائز قرار دیتے ہیں اور اس کے جواز پر درج ذیل دلائل سے استدلال کیا ہے:

۱- دونوں مستقل عقد ہیں اور عقد کو پورا کرنے کا اللہ تعالی نے حکم دیا ہے، اللہ تعالی کا ارشاد ہے: "یا أیها الذین آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدہ:۱)۔

۲- "بلی من أوفی بعهده واتقی فإن الله یحب المتقین" (آل عمران:۲۶)۔

۳- استصناع موازی مربوط نہ ہونے کی وجہ سے سودی قرض کا ذریعہ بھی نہیں ہے۔

۴- استصناع موازی میں چونکہ سامان کی خرید وفروخت ہے، لہذا یہ قرض کی دستاویزات کی تکثیر کا ذریعہ بھی نہیں ہے۔

مولانا شاہجہاں ندوی نے استصناع متوازی غیر مربوط کی اس صورت کو بھی ناجائز قرار دیا ہے۔

موصوف نے عدم جواز پر درج ذیل دلائل سے استدلال کیا ہے:

۱- استصناع متوازی غیر مربوط میں اگرچہ بظاہر ایک عقد دوسرے عقد کے ساتھ مشروط نہیں ہوتا ہے، بلکہ دونوں عقد الگ الگ ہوتے ہیں، لیکن وہ اسلامی معیشت کی روح اور مقصد کے برخلاف ہے، کیونکہ اسلامی اقتصاد کی بنیاد حقیقی اشیاء اور خدمات (Real Goods and Services) کی پیداوار کے ذریعہ نفع کمانے پر ہے، جبکہ مالیاتی ادارہ کا مقصد استصناع کے ذریعہ تمویل کرکے زائد رقم حاصل کرنا ہے، اصل مقصد آرڈر پر سامان تیار کراکے فروخت کرنا نہیں، بلکہ قرض دے کر زائد رقم حاصل کرنا ہے، اس لئے کہ مالیاتی ادارہ کا مقصد تجارت کرنا نہیں ہے، بلکہ ادھار رقم پر زائد رقم حاصل کرنا ہے، جو کہ سود ہے اور سنگین جرم ہے، اللہ تعالی نے سودخور کو اعلان جنگ دیا ہے، اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: ”درهم ربا یأكله الرجل، وهو یعلم أشد من ستة وثلاثین زنیة“ (مسند بزار حدیث نمبر: ۳۳۸۱، مسند احمد ۲۱۹۵۷، اور اس کے مرفوع ہونے میں کلام ہے، اور کعب الاحبار کے قول کی حیثیت سے اس کی تصحیح کی گئی ہے)۔

۲- عقد استصناع صوری ہے نہ کہ حقیقی، اس لئے کہ مالیاتی ادارہ کا مقصد سامان تیار کرا کے فروخت کرنا نہیں ہے، بلکہ اس کا مقصد دیئے ہوئے قرض پر محض زائد رقم حاصل کرنا ہے۔

۳- دونوں عقد کا عدم ربط محض فرضی ہے، حقیقت میں دونوں مربوط ہیں، کیونکہ مالیاتی ادارہ کا مقصد تجارتی سرگرمی کے ذریعہ مال کمانا نہیں ہے۔

۴- فریقین کے ذہن میں ربط موجود رہتا ہے، چنانچہ بینک یا مالیاتی ادارہ استصناع کے ذریعہ اسی وقت مال تیار کراتے ہیں، جبکہ گاہک نے استصناع کے ذریعہ مال تیار کرانے کا اس سے معاہدہ کیا ہو، تجارت کے لئے سامان تیار کرانا اس کی سرگرمیوں میں شروع سے داخل نہیں۔

۵- مالیاتی ادارہ بحیثیت صانع میعادی ثمن کے بدلہ کسی گاہک کے ساتھ عقد استصناع کرتا ہے، پھر کسی کاریگر سے یا کسی ٹھیکہ دار سے بعینہ وہی سامان خریدنے کا استصناع کرتا ہے، تو گویا اسے جو زائد رقم حاصل ہوتی ہے وہ میعاد کے بدلہ ہے، حقیقی محنت کے بدلہ نہیں ہے، کیونکہ مارکیٹ ریٹ سے زائد پر نقد استصناع کا معاملہ کوئی گاہک اس کے ساتھ نہیں کرے گا۔

۶- عام طور سے اسلامی مالیاتی ادارے شرطوں کے پابندی نہیں کرتے ہیں، بلکہ خریدار کو ہی ایجنٹ بنا دیتے ہیں کہ وہ فلاں کمپنی سے فلاں تاریخ کو اپنے بیان کردہ اوصاف کے تحقق کا یقین کر کے تیار کردہ سامان پر قبضہ کر لے، اس لئے استصناع متوازی کے جواز کا دروازہ کھولنا قرض پر مبنی سندات اور تمسکات کی مقدار کو بڑھائے گا، اور مالیاتی ادارے شرطوں کو نظر انداز کر کے جواز کا فائدہ اٹھائیں گے، اور اپنی گڑبڑی کو علماء کے ذہن میں چھپائیں گے۔

البتہ اگر کوئی مالیاتی ادارہ شروع سے تجارتی کاروبار کرتا ہے، اور نقد و ادھار ہر طرح کی تجارت اس کا معمول ہے، تو اگر اس طرح کا مالیاتی ادارہ استصناع متوازی غیر مربوط کرے، اور شرائط کی پابندی کرے، تو اس کے لئے جواز کی گنجائش ہے۔

مولانا آفتاب عالم غازی نے اس پر تفصیل سے روشنی ڈالی ہے کہ استصناع میں متوازی بینک کن حیثیتوں میں کام کر سکتا ہے۔ موصوف لکھتے ہیں:

۱- مستصنع کے آرڈر کے مطابق سامان فراہم کرے: اس صورت میں بینک آرڈر دینے والے کے لئے ''صانع'' کی حیثیت رکھے گا اور جس سے سامان لے گا اس کے لئے مستصنع یا موجر، یا مشتری کی حیثیت رکھے گا، یعنی وہ چاہے تو مطلوبہ اوصاف کے مطابق کسی سے سامان تیار کروائے تو وہ اس صانع کے لئے ''مستصنع'' کی حیثیت رکھے گا، اگر چاہے تو میٹیریل خود فراہم کر کے مطلوبہ اوصاف کے مطابق سامان تیار کروائے تو سامان تیار کرنے والے کے لئے موجر کی حیثیت رکھے گا اور اگر چاہے تو مطلوبہ اوصاف کے مطابق مارکیٹ سے تیار شدہ سامان خریدے تو وہ مشتری کی حیثیت رکھے گا، کیونکہ استصناع میں صحیح قول کے مطابق معقود علیہ ''عین'' یعنی سامان ہوتا ہے، جس میں صنعت پائی جاتی ہو، خواہ وہ صنعت خود اس کی طرف سے ہو یا کسی اور کی طرف سے، چنانچہ علامہ زیلعی فرماتے ہیں: والمعقود علیه هو العین دون العمل عند الجمهور (تبیین الحقائق شرح کنز الدقائق ۴/ ۱۲۴)۔

موصوف لکھتے ہیں کہ بینک کے واسطہ بننے کی یہ صورتیں دو شرطوں کے ساتھ جائز ہوں گی:

الف- ایک شرط یہ ہے کہ بینک اپنے مستصنع اور صانع کے ساتھ دو الگ الگ معاملہ کرے، ان دونوں (مستصنع اور صانع) کا آپس میں کوئی معاملہ نہ ہو، مثلاً سامان میں کسی کمی کے سلسلہ میں مستصنع صرف بینک سے پوچھ گچھ کا مجاز ہو، براہ راست صانع سے باز پرس اور رجوع کا اسے اختیار نہ ہو، اسی طرح صانع کے ثمن کے سلسلہ میں پوری ذمہ داری بینک کے اوپر ہو، صانع مستصنع سے مطالبہ کرنے کا مجاز نہ ہو۔ ورنہ بینک واسطہ محض ہو جائے گا اور اس کو ملنے والا نفع اس کے لئے حلال نہیں ہوگا۔

بینک کے واسطہ بننے کے جواز کے سلسلہ میں مالی معاملات کے ماہرین عرب نے بھی صراحت کی ہے، چنانچہ دکتور مصطفی محمود محمد عبد العال عبد السلام (خبیر مصرفی بنک التمویل المصری السعودی) دکتور وہبہ زحیلی کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

حكم الاستصناع الموازي، الاستصناع بالصورة السابقة جائز، لأنهما عقدان مختلفان، فعلى هذا يصح العقد في الوجهين ولا ضرر على أحدهما (آلية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الإسلاميه، ص: ١٦، از: دكتور مصطفى محمد عبدالعال عبد السلام، به حواله: عقد الاستصناع للزحيلي، ص: ١٥)۔

ب- دوسری شرط یہ ہے کہ جب مصنوع کا وجود ہو جائے، اور وہ بینک کے قبضہ و ملکیت اور ضمان میں آجائے، تبھی اس کی ملکیت مستصنع کی طرف منتقل

کرے، اگر بینک نے اس پر اپنی ملکیت اور اپنے ضمان میں آنے سے پہلے ہی اسے مستصنع کی طرف منتقل کیا تو یہ جائز نہیں ہوگا، مثلاً: صانع نے سامان تیار کر کے بینک کو خبر دی کہ وہ فلاں جگہ سے سامان لے جائے، اور بینک نے اپنے کسی کارندہ کو بھیجنے کے بجائے خود مستصنع کو فون کر دیا کہ فلاں جگہ تمہارے آرڈر کی چیز موجود ہے، اسے لے لو، تو یہ جائز نہیں ہوگا، کیوں کہ ابھی وہ چیز بینک کے ضمان میں نہیں آئی تھی، لہذا اس پر بینک کو ملنے والا نفع اس کے لئے جائز نہیں ہوگا، اس لئے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس طرح کے نفع سے منع فرمایا ہے:

''نهى رسول الله ﷺ عن ربح ما لم يضمن'' (مسند احمد، حديث نمبر: ٦٦٢٨)، لا يحل بيع ما ليس عندك ولا ربح ما لم يضمن (سنن ابن ماجه، حديث نمبر: ٢١٨٨)، ''ولا بيع ما لم يضمن'' (صحيح ابن حبان، حديث نمبر: ٤٣٢١)۔

۲- اس صورت میں بینک سامان تیار کرنے والے کے ساتھ مشارکہ یا مضاربہ کا معاملہ بھی کر سکتا ہے، یعنی بینک صانع کو پیشگی رقم ثمن کے طور پر دینے کے بجائے مشارکہ یا مضاربہ کے طور پر دے اور جب سامان تیار ہو جائے تو اسے خرید کر اپنے مستصنع کے حوالہ کر دے، اس کا طریقہ یہ ہوگا کہ مثلاً: ایک مکان بنوانا ہو تو اس کے میٹریل کی قیمت بھی معلوم ہوتی ہے، تیار کرنے میں کتنی لاگت (کاسٹ) آئے گی وہ بھی معلوم ہوتی ہے اور تیار ہونے کے بعد اس کی قیمت چار سو روپے ہیں تو بینک مستصنع سے چار سو روپے میں اس کا معاملہ کرے گا، مشارکہ کی صورت میں صانع کو مکان بنانے کے لئے ایک سو روپے دے گا، مضاربہ کی صورت میں دو سو روپے دے گا اور مکان فروخت ہونے کے بعد آنے والے نفع (ایک سو روپے) کو دونوں آپس میں طے شدہ معاہدہ کے مطابق تقسیم کر لیں گے۔

۳- دو فریق کے درمیان بینک کے واسطہ بننے کی ایک شکل ''وکیل بالشراء'' کی بھی ہوسکتی ہے، یعنی بینک مستصنع (مشتری/موکل) کی طرف سے اس کی فرمائش کے مطابق صرف سامان خریدنے کا وکیل بنے اور سامان بنانے والے سے وہ سامان خرید کر اس کی اصل قیمت پر مشتری کو دے، اور اس سے اپنا حق الخدمت (اجرت/سروس چارج) وصول کرے۔ استصناع میں وکیل بالشراء کے ثبوت کے طور پر بعض لوگوں نے وہ حدیث پیش کی ہے، جس میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ممبر بنوانے کے لئے ایک شخص کو ایک خاتون کے پاس بھیجا تھا (دیکھئے: صحیح بخاری، حدیث نمبر: ۴۴۸) گویا وہ شخص آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے استصناع میں واسطہ اور وکیل کی حیثیت رکھتے تھے۔

۴- اور بینک کے واسطہ بننے کی ایک شکل ''وکیل بالبیع'' کی ہوسکتی ہے، جس میں بینک مستصنع کے بجائے صانع کی طرف سے اس کی مصنوعات فروخت کرنے کا وکیل بنے، یہاں پر بھی وہ صانع (بائع/موکل) کی طرف سے اجرت کا مستحق ہوگا۔

مذکورہ تمام صورتیں چوں کہ فقہی اعتبار سے درست ہیں، لہذا بینک بطور استثمار ان کو استصناع میں استعمال کر سکتا ہے۔

(نیز دیکھئے: مقالہ مفتی مجتبی حسن قاسمی، مولانا عبید اللہ ندوی)۔

مولانا محمد اقبال ٹنکاروی نے استصناع کی دو شکلیں ذکر کی ہیں:

۱- اسلامی بینک مرابحہ کی شکل اختیار کرتا ہے، جس کی شکل یہ ہوتی ہے کہ اسلامی بینک دوسرے ممالک سے آرڈر دہندہ کے آرڈر کے موافق سامان منگاتا ہے، یعنی خود رقم دے کر خریدتا ہے، پھر آرڈر دہندہ کے ہاتھ منافع لے کر فروخت کرتا ہے۔

۲- دوسری صورت اجارہ کی ہوتی ہے کہ کمپنی مطلوبہ سامان کی پوری قیمت ادا نہیں کر رہی ہے تو بقیہ قیمت بینک اپنی طرف سے ادا کرتا ہے، اور اپنی ادا کی ہوئی قیمت کے بقدر مالک سے اس سامان کا کرایہ وصول کرتا ہے۔

مولانا نے دونوں شکلوں کو چند شرائط کے ساتھ جائز قرار دیا ہے، پہلی شکل کی تقریباً وہی شرائط ہیں جو اوپر گذر چکیں، دوسری شکل کے بارے میں کہتے ہیں کہ صانع کے ساتھ بینک کا عقد الگ ہو اور مستصنع کے ساتھ عقد اجارہ مستقل ہو اور دونوں میں سے کسی عقد کا دوسرے سے کوئی تعلق نہ ہو۔

سوال: ۶- عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کرے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع اس رقم کو ضبط کر سکتا ہے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے؟ واضح ہو کہ عام طور پر ایسی صورتوں میں مطلوبہ ڈیزائن کے مطابق کثیر مقدار میں کسی چیز کی تیاری کا آرڈر دیا جاتا ہے، اگر خریدار بعد میں مکر جائے تو بائع کے لئے اس کو فروخت کرنا بہت

دشوار ہوتا ہے؛ کیوں کہ ضروری نہیں کہ اس ڈیزائن یا معیار کی چیز مارکٹ میں دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو۔

چونکہ سوال مذکور بیع عربان کے مشابہ ہے اور بیع عربان کے جواز کے سلسلہ میں مقالہ نگاران حضرات کی آراء مختلف ہیں۔ اس مسئلہ سے متعلق دو مختلف احادیث بھی ہیں اور پھر ائمہ کے اختلافات بھی ہیں، اس لئے فاضل مقالہ نگاروں نے تفصیل سے بیع عربان کی تعریف اور ائمہ کے اقوال اور معاصر علماء کے نقاط نظر ذکر کئے ہیں، ذیل میں مقالہ نگاران حضرات کی آراء اور دلائل اختصار کے ساتھ نقل کرنے کی سعادت حاصل کر رہے ہیں۔

بیع عربان کی تعریف:

۱- قال أبوعبدالله: العربان أن يشترى الرجل دابة بمائة دينار فيعطيه دينارين عربونا فيقول: إن لم أشتر الدابة فالديناران لك، وقيل: يعني والله أعلم أن يشترى الرجل الشيئ فيدفع إلى البائع درهمًا أو أقل أو أكثر ويقول: إن أخذته وإلا فالدرهم لك (سنن ابن ماجه ۱۵۹، باب العربان) (مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی)۔

۲- قال مالك: وذلك فيما نرى والله تعالى أعلم يشترى الرجل العبد أو الوليدة أو يتكارى الدابة ثم يقول للذى اشترى منه أو تكارى منه: أعطيت دينارا أو درهما أو أكثر ذلك أو أقل على أنى أخذت السلعة أو ركبت ما تكاريت منك فالذى أعطيتك من ثمن السلعة أو من كراء الدابة، وإن تركت ابتياع السلعة أو كراء الدابة فما أعطيتك لك، باطل بغير شيئ (اعلاء السنن ۱۴/ ۱۶۶) (مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

۳- والعربون في البيع هو أن يشترى السلعة فيدفع إلى البائع درهمًا أو غيره على أنه إن أخذ السلعة أحتسب به من الثمن وإن لم يأخذها فذلك للبائع، قال أحمد: لا بأس به وفعله عمر، وعن ابن عمر أنه أجازه، وقال ابن سيرين: لا بأس به، وقال سعيد بن المسيب وابن سيرين: لا بأس إذا كره السلعة أن يردها ويرد معها شيئا (المغنی ۴/ ۱۶۰) (مفتی شبیر احمد قاسمی، مفتی محمد شاہجہاں ندوی، مولانا محمد حذیفہ، شاہ اکرام الحق)۔

مولانا راشد حسین ندوی مفتی تقی عثمانی صاحب کے حوالہ سے لکھتے ہیں: بیع عربون یا عربان بیعانہ ہی کا دوسرا نام ہے جس کا مطلب یہ ہے کہ کچھ رقم ایڈوانس دیدی جائے اور طے پائے کہ اگر معاملہ ہوگیا تو یہ رقم جزو ثمن بن جائے گی، ورنہ بائع اس کا مالک ہوجائے گا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۵۸-۱۵۹)۔

ائمہ کے اقوال:

بیع عربون یعنی بیعانہ ضبط کرنے کے مسئلہ میں ائمہ مجتہدین کے درمیان اختلاف ہے۔

امام ابوحنیفہ، امام مالک اور امام شافعی عدم وقوع بیع کی صورت میں اس بیعانہ روپے کے ضبط کے جواز کے قائل نہیں ہیں بلکہ ان کے نزدیک اس کی واپسی ضروری ہوگی، کیونکہ یہ روپے بائع کے پاس بغیر کسی عوض کے چلے گئے ہیں جن کا رکھنا بائع کے لئے جائز نہیں۔

اس کے برخلاف امام احمد کے نزدیک بیعانہ ضبط کرنا درست ہے (مولانا محمد ظفر عالم ندوی، مولانا نذیر احمد)۔

علامہ ابن رشد لکھتے ہیں:

ومن هذا الباب بيع العربان فجمهور علماء الأمصار على أنه غير جائز، وحكي عن قوم من التابعين أنهم أجازوه، منهم: مجاهد وابن سيرين ونافع بن الحارث وزيد بن أسلم. . . (بداية المجتهد ۵/ ۸) (مولانا حذیفہ)۔

مولانا خلیل احمد سہارنپوری لکھتے ہیں:

يرد العربان إذا ترك العقد على كل حال بالاتفاق (بذل المجهود ۴/ ۲۸۷) (مولانا خورشید انور اعظمی)۔

جمہور فقہاء نے عدم جواز پر اس حدیث سے استدلال کیا ہے: نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان (موطا امام مالک ۲/ ۶۰۹) (مولانا محمد ظفر

عالم، مولانا راشد حسین، مولانا محمد حذیفہ، شاہ اکرام الحق، مفتی ابوحماد غلام رسول، مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی نذیر احمد، مفتی محمد انور قاسمی، مفتی عابد الرحمن مظاہری)۔

بعض مقالہ نگاران نے جمہور کی جانب سے پیش کردہ حدیث: نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان'' کا محمل بھی متعین کرنے کی کوشش کی ہے کہ اس کا تعلق عام بیع سے ہے جس میں نہ لینے سے بائع کا کوئی خاص نقصان نہیں ہوتا ہے، استصناع کا معاملہ الگ ہے، جس میں بائع اجیر رکھ کر آرڈر کے مطابق سامان تیار کراتا ہے (مفتی شاہجہاں ندوی، مفتی ابوبکر قاسمی)۔

اس کے برخلاف حنابلہ نے درج ذیل حدیث کی بنیاد پر بیع عربان کو جائز قرار دیا ہے:

عن زيد بن أسلم أن النبي ﷺ أحل العربان في البيع (المصنف لابن ابی شیبہ ۱۱/ ۶۷۱)

(مفتی شبیر احمد، مولانا محمد ظفر عالم، مولانا روح الامین، مفتی عابد الرحمن مظاہری)۔ البتہ یہ حدیث سند کے لحاظ سے ضعیف ہے۔

علامہ شوکانی لکھتے ہیں: حديث مرسل وفي إسناده إبراهيم بن أبي يحيى وهو ضعيف (نيل الاوطار ۵/ ۱۰۲، الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۴۳۵) (مولانا محمد ظفر عالم ندوی)۔

آثار صحابہ:

عن نافع بن عبد الحارث أنه اشترى دارا للسجن من صفوان بن أمية بأربعة آلاف درهم فإن رضي عمر فالبيع له وإن لم يرض فأربع مائة لصفوان (المصنف لابن ابی شیبه ۱۱/ ۶۷۲، موسوعة فقه عمر: ۶۴۸)

(مفتی شبیر احمد، مفتی شاہجہاں ندوی، شاہ اکرام الحق، مولانا روح الامین، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مفتی آصف یاسین)۔

بخاری نے ترجمۃ الابواب میں اس روایت کو ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا ہے:

واشترى نافع بن عبد الحارث دارا للسجن بمكة من صفوان بن أمية على إن عمر رضي بالبيع فالبيع بيعه، وإن لم يرض عمر فلصفوان أربع مائة دينار (بخاری شریف ۱/ ۳۲۶) (مفتی شبیر احمد)۔

بعض مقالہ نگاروں نے حضرت عمر کے اس اثر کا جواب بھی دیا ہے کہ اس اثر میں کافی اختلاف ہے کہ اصل قیمت کیا تھی، اور جو رقم دی گئی تھی وہ جزء ثمن تھی یا کل ثمن وغیرہ (فتح الباری ۵/ ۷۵) (مقالہ مفتی آصف یاسین پالنپوری)۔

آثار تابعین:

۱- عن سعيد بن المسيب قال: لا عربون في ودك، ولا علف، ولا طعام، والعربون في غيرهن (مصنف ابن ابی شیبہ: ۲۳۶۵۷) (مولانا روح الامین)۔

۲- عن مجاهد كان لا يرى بالعربون بأسا (حوالہ سابق) (مولانا روح الامین)۔

۳- امام محمد بن سیرین سے مروی ہے: قال رجل لكريه: ارحل لركابك فإن لم أرحل معك يوم كذا وكذا فلك مائة درهم، فلم يخرج فقال شريح: من شرط على نفسه طائعا غير مكره، فهو عليه (صحيح البخاری ۲/ ۱۹۸)

(مولانا شاہجہاں ندوی)۔

مولانا شاہجہاں ندوی نے اس واقعہ کو ذکر کیا ہے:

۴- ابن سیرین کہتے ہیں: ایک شخص نے غلہ بیچا اور خریدار نے اس سے کہا: إن لم آتك الأربعاء فليس بيني وبينك بيع فلم يجيء فقال شريح للمشتري: أنت أخلفت فقضى عليه (صحيح البخاری ۲/ ۱۹۸) (مفتی شاہجہاں ندوی)۔

علامہ عینی اس کی شرح کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

وهذا الشرط جائز أيضا عند شريح، لأنه قال للمشتري عند التحاكم إليه: أنت أخلفت الميعاد فقضى عليه برفع

البیع وھٰذا أیضا مذھب أبي حنیفة وأحمد وإسحاق (عمدة القاری ۹/ ۶۵۴، ۶۵۵) (مولانا محمد شاہجہاں ندوی)۔

ائمہ ثلاثہ (امام ابوحنیفہ، امام مالک، امام شافعی) کے نزدیک بیعانہ کی رقم ضبط کرنا جائز نہیں ہے، اس کی وجہ بھی بعض مقالہ نگاروں نے لکھی ہے۔

علامہ ابن رشد مالکی فرماتے ہیں:

وانما صار الجمهور إلی منعه، لأنه من باب الغرر والمخاطرة وأکل مال بغیر عوض (بدایة المجتهد ۶/ ۵)

(مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا محمد حذیفہ، مفتی محمد انور قاسمی)۔

شاہ ولی اللہ صاحب فرماتے ہیں:

نهی عن العربان أن یقدم إلیه شیئ من الثمن، فإن اشتری حسب عن الثمن وإلا فهو له مجانا وفیه معنی المیسرة (حجة الله البالغه ۹/ ۱۰۰)

(مولانا نازبیر احمد قاسمی، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی مجتبیٰ حسن قاسمی، مفتی عابد الرحمن مظاہری)۔

مولانا خلیل احمد سہارنپوری فرماتے ہیں:

وقد اختلف الناس في جوازه فأبطله مالك والشافعي للخبر ولما فیه من الشرط الفاسد والغرر ویدخل ذلك في أکل المال بالباطل وأبطله أصحاب الرأی أیضًا (بذل المجهود ۴/ ۲۸۶) (مولانا محمد حذیفہ)۔

مولانا راشد صاحب مولانا تقی عثمانی صاحب کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

دلائل کے اعتبار سے جمہور کا مسلک راجح اور حنابلہ کا مسلک کمزور ہے، لیکن ان کے اختلاف سے مسئلہ مجتہد فیہ ہو چکا ہے، لہٰذا اجتماعی اجتہاد کے ذریعہ ضرورت کے پیش نظر ان کا مسلک اختیار کیا جاسکتا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۵۸-۱۶۲)۔

ارباب افتاء کے فتاوے:

مولانا راشد صاحب مولانا محمد تقی عثمانی صاحب کی کتاب کا ایک طویل اقتباس نقل کیا ہے، جس میں ائمہ کے اختلافات نقل کرنے کے بعد لکھتے ہیں: ان تفصیلات سے واضح ہوگیا کہ یہ ایک عقد لازم ہے، خریدار کا لینے سے انکار کرنا صحیح نہیں ہے، اسے سامان لے کر بقیہ رقم حسب شرط ادا کرنی چاہئے، لیکن بہر حال اگر کوئی خریدار قانونی اور شرعی دباؤ ڈالنے کے باوجود لینے پر تیار نہیں ہے، تو بیعانہ یا ایڈوانس رقم جمہور کے نزدیک ضبط نہیں کی جاسکتی، تمام اصحاب فتاوی اس پر متفق ہیں۔ فتاوی رحیمیہ (۹/ ۲۶۴)، احسن الفتاوی (۶/ ۵۰۱)، کفایت المفتی (۸/ ۴۳) (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۵۸-۱۵۹)۔

مفتی محمد شفیع صاحب لکھتے ہیں:

اصل یہ ہے کہ بیع کا معاملہ شرعاً بھی مکمل ہو چکا ہے، اب مشتری کو بدون رضا بیع کی واپسی کا کوئی اختیار نہیں ہے، بلکہ اس کو زر ثمن ادا کرنے اور مبیع پر قبضہ کرنے کے لئے مجبور کیا جاسکتا ہے، شرعی ضابطہ تو یہی ہے اور جہاں تک معلوم ہے موجودہ حکومت کا قانون یہی ہے کہ تکمیل معاہدہ کا دعوی اس پر ہوسکتا ہے، اس لئے بائع کو حق حاصل ہے کہ دعوی کر کے اس کو تکمیل معاہدہ پر مجبور کرے، اس صورت میں زر بیعانہ کی واپسی اور اس سے بائع کے ضرر کا سوال نہیں رہتا اور اگر کسی وجہ سے بائع دعوی نہیں کرتا تو زر بیعانہ کی واپسی لازم ہے اور اس سے جو ضرر بائع کو لازم آتا ہے اس کا وہ خود ذمہ دار ہے کہ دعوی کیوں نہیں کرتا۔ زر بیعانہ کی واپسی کا لازم وضروری ہونے کی دلیل یہ ہے کہ شریعت میں تعزیر مالی جائز نہیں، رد المحتار باب التعزیر میں جمہور کا اس پر اتفاق منقول ہے (فتاوی دارالعلوم، امداد المفتین ۲/ ۷۰۰) (مفتی اقبال احمد قاسمی)۔

اس تفصیل کے بعد اب ہم فاضل مقالہ نگاران کے اقوال وآراء ذکر کر رہے ہیں:

فاضل مقالہ نگاران کی آراء:

سوال کے اس شق پر تو تقریباً تمام مقالہ نگاران متفق ہیں کہ مستصنع کو شیئ مصنوع کا لینا ضروری ہے، بعض مقالہ نگاروں نے نہ لینے پر صانع کو عدالتی

چارہ جوئی کا حق دیا ہے، لیکن اگر عدالتی چارہ جوئی کے باوجود مستصنع نہ لے تو پھر کیا کیا جائے گا؟ اس سلسلہ میں بعض مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ زر بیعانہ واپس کرنا ہوگا، جبکہ بعض مقالہ نگاروں نے زر بیعانہ سے نقصان کی تلافی کی اجازت دی ہے۔

پہلی شق پر اکثر مقالہ نگاروں نے مجلۃ الاحکام العدلیہ کی اس عبارت سے استدلال کیا ہے:

إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا (مجلة الاحكام العدليه: ۳۹۲) (مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مولانا راشد حسین، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی عارف باللہ، مولانا محمد اسجد قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا اختر امام عادل، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا محمد فاروق)۔

مفتی عارف باللہ علامہ ابن مازہ کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

أنه يجبر كل واحد منهما، أما الصانع فلأنه ضمن العمل فيجبر عليه، وأما المستصنع فلأنه لو لم يجبر على القبول يتضرر به الصانع، لأنه عسى لا يشتريه غيره منه أصلًا، أو لا يشترى بذلك القدر من الثمن فيجبر على القبول دفعًا للضرر عن البائع (بحوث فقهيه في قضايا اقتصادية معاصره ۱/ ۲۲۲) (مفتی عارف باللہ)۔

لیکن اگر مجبور کرنے کے بعد بھی نہ لے تو کیا بیعانہ کی رقم ضبط کرنا درست ہوگا؟

اس سلسلہ میں مقالہ نگاران کی آراء مختلف ہیں جو درج ذیل ہیں:

مولانا زبیر احمد صاحب لکھتے ہیں:

صانع جب مبیع کو آرڈر کے مطابق تیار کر کے لایا تو اب مشتری پر لینا اور اس کی قیمت ادا کرنا واجب اور ضروری ہوگا انکار قطعاً درست نہیں، لیکن آرڈر کے مطابق مبیع تیار ہونے کے باوجود بیعانہ کی رقم کو ضبط کر کے اس نقصان کی تلافی کرنا درست نہیں ہوگا، کیونکہ یہ بیع عربان کی صورت ہے جس سے حدیث میں منع کیا گیا ہے۔

مولانا موصوف نے درج ذیل عبارت سے استدلال کیا ہے:

وإن لم يشتر السلعة لم يستحق البائع الدرهم، لأنه يأخذه بغير عوض، ولصاحبه الرجوع فيه (الموسوعة الفقهيه ۹/ ۹۵) (نیز دیکھئے: مقالہ مولانا راشد حسین صاحب)۔

مولانا بدر احمد مجیبی صاحب کی رائے یہ ہے کہ اگر مشتری کے آرڈر کے مطابق سامان تیار نہیں ہوا ہے تو اس صورت میں مشتری کو خیار فسخ حاصل ہوگا اور اگر مشتری کے آرڈر کے مطابق تیار ہوا ہے تو اس صورت میں مصنوع عقد استصناع کے بعد بائع کی ملکیت نہیں رہا وہ مشتری کی ملکیت ہے، لہذا مشتری کو لینے پر عدالت کے ذریعہ مجبور کیا جائے گا، لیکن بائع بیعانہ ضبط نہیں کر سکتا ہے۔

مولانا کلیم اللہ عمری صاحب کی رائے یہ ہے کہ مال مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں ایڈوانس کی رقم کی حیثیت امانت کی ہوگی، اس رقم پر بائع کا قبضہ صحیح نہیں ہوگا، مبیع کو بیچنے کے بعد اس رقم کی ادائیگی درست ہوگی۔

جبکہ بعض مقالہ نگار حضرات نے یہ تفصیل کی ہے کہ اگر صانع نے مطلوبہ صفت کے مطابق شیٔ مصنوع تیار نہیں کیا ہے تو مستصنع کو خیار فسخ حاصل ہوگا، اور اس صورت میں زر بیعانہ ضبط کرنا جائز نہ ہوگا، لیکن اگر مطلوبہ صفت کے مطابق ہے، پھر صانع لینے سے مکر جائے تو اس صورت میں بیعانہ ضبط کر کے نقصان کی تلافی کی جاسکتی ہے، البتہ اس میں بعض حضرات کی رائے یہ ہے کہ اس کے لئے عدالتی چارہ جوئی اور قضاء قاضی ضروری ہے۔

مفتی عبداللہ کاوی والا لکھتے ہیں:

خریدار کی شرائط مطلوبہ کے مطابق صانع نے تیار کیا ہو اور پھر خریدار مکر جائے تو صانع اپنے نقصان کی تلافی کی مقدار ضبط کر سکتا ہے اور اگر مطلوبہ شرائط کے خلاف صانع نے تیار کیا ہے تو خیار رؤیت کی بنا پر اس عقد کو فسخ کر سکتا ہے، ایسی صورت میں صانع رقم ضبط نہیں کر سکتا۔

قاضی عبدالجلیل صاحب لکھتے ہیں کہ حاکم کی اجازت سے تیار شدہ مال فروخت کرے گا اور اس میں جو نقصان ہوگا خریدار کی دی ہوئی رقم سے اس کی تلافی کر سکے گا۔

بعض مقالہ نگاران نے ابتداء عقد میں ہی اس طرح کی شرط لگانے کی تجویز ذکر کی ہے۔

مولانا شاہجہاں ندوی لکھتے ہیں:

بائع نے اگر یہ شرط لگائی تھی کہ آرڈر کے مطابق مال تیار کر دینے کی صورت میں اگر تم لینے سے مکر گئے تو میں بیعانہ کی رقم سے نقصان کی تلافی کروں گا تو اس صورت میں فروخت کنندہ نقصان کے بقدر بیعانہ کی رقم لے سکتا ہے، لیکن زائد رقم اسے لوٹانی ہوگی۔

علامہ سرخسی لکھتے ہیں:

وإن كان شرطًا لايقتضيه العقد، وفيه عرف ظاهر فذلك جائز أيضًا كما لو اشترى نعلًا وشراكا بشرط أن يحذوه البائع، لأن الثابت بالعرف ثابت بدليل شرعي، ولأن في النزوع عن العادة الظاهرة حرجًا بينا (المبسوط ۱۳/ ۱۴)

مفتی اقبال احمد قاسمی لکھتے ہیں:

بیعانہ لیتے وقت پیشگی یہ بات طے کر لی جائے کہ مطلوبہ شیئ معیار کے مطابق ہونے کے باوجود اگر مال رد کر دیا گیا تو بیعانہ سوخت ہو جائے گا، اس شرط کے لگانے یا معہود و معروف ہونے کے بعد ہی بیعانہ ضبط کرنے کی گنجائش ہوگی (دیکھئے مقالہ مفتی انور علی)۔

صانع کو نقصان نہ ہو، اس لئے وہ بیعانہ ضبط کر کے اپنے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے (مولانا محمد اقبال ٹنکاروی)۔

مولانا محمد ظفر عالم لکھتے ہیں:

بیعانہ ضبط کرنے کا مسئلہ مجتہد فیہ ہے، جس میں توسع اختیار کیا جاسکتا ہے، عرف عام اور تعامل ناس کو مدنظر رکھتے ہوئے ایسی صورت میں امام احمد کے قول کو اختیار کرتے ہوئے اگر بیعانہ ضبط کرنے کی شرط لگا دی جائے تو اس کا رکھنا جائز اور درست معلوم ہوتا ہے (مولانا محمد ظفر عالم)۔

اس کے برخلاف بعض مقالہ نگاران نے بیعانہ کے سوخت کرنے کی اجازت دی ہے۔

مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی لکھتے ہیں:

موجودہ کاروباری حالات اور حدیث نبوی: ”والنصح لکل مسلم... الخ“ کا تقاضا ہے کہ زر بیعانہ کی سوخت اور ضبطی ہی نہیں بلکہ حتی الامکان ایک خسارہ زدہ مسلمان کی خیر خواہی اور اس کے دفع ضرر اور تلافی نقصان کی خاطر حضرت امام احمد بن حنبل کی رائے پر فتوی دیا جائے۔

مفتی شبیر احمد شاہی مرادآباد صورت مسئولہ کے جواب میں لکھتے ہیں:

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہ کی رائے بھی یہی ہے کہ تعامل ناس اور ضرورت کی بناء پر ”عربون“ (بیعانہ) کی رقم امام احمد بن حنبلؒ وغیرہ کے قول پر عمل کرتے ہوئے ضبط کی گنجائش ہے اور جہاں ضرورت نہ ہو وہاں جمہور کے قول پر عمل کیا جائے گا؛ اسی لئے احقر کی رائے بھی یہی ہے کہ تعامل ناس کی وجہ سے عقد استصناع میں عربون (بیعانہ) کی رقم خریدار کے مبیع کو رد کرنے کی صورت میں ضبط کرنے کی گنجائش ہوگی۔ حنفی مسلک کے علماء سے گزارش ہے کہ مسئلہ کے اسی نقطہ پر غور فرمائیں، اگر سارے علماء ایک بات پر متفق ہو جاتے ہیں تو بہتر ہوگا؛ لہذا ایسی صورت میں آرڈر دے کر فلیٹ اور مکان بنوانے میں یا چھوٹی چیزیں بھاری تعداد میں بنوانے کی صورت میں عربون (بیعانہ) کا مسئلہ انتہائی قابل غور ہے (مستفاد از اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۶۱-۱۶۲)۔

ڈاکٹر ظفر الاسلام صاحب کی رائے یہ ہے کہ اگر مستصنع اضطراری حالت کے باعث انکار کر رہا ہے تو بیعانہ کی رقم واپس کر دینی چاہئے ورنہ مبیع عربون کے تحت سوخت ہو جانی چاہئے۔

مولانا ابوسفیان مفتاحی لکھتے ہیں:

صانع اس رقم میں سے اتنی ضبط کر سکتا ہے جتنے میں اپنے نقصان کی تلافی کر سکے (مولانا عبدالقیوم پالنپوری)۔

بعض مقالہ نگاران نے یہ اضافہ کیا ہے کہ بائع نے جس قدر سامان کی قیمت وصول کی ہے، وہ سامان مشتری کو کسی بھی طرح پہنچا دے، اس لئے کہ تیار شدہ سامان بھی اس کے پاس رہے اور وصول شدہ رقم بھی تو یہ جائز نہ ہوگا (مفتی سلمان منصور پوری، مفتی نذیر احمد)۔

چونکہ جمہور فقہاء کے نزدیک بیعانہ سوخت کرنا جائز نہیں ہے، اس لئے بعض مقالہ نگاران نے صانع کو نقصان سے بچانے کے لئے درج ذیل تجاویز ذکر کی ہیں:

دشواری کا حل:

مفتی راشد حسین صاحب لکھتے ہیں:

جہاں تک اس دشواری کا تعلق ہے جس کا ذکر سوال میں کیا گیا ہے تو وہ ایک حقیقت ہے، فقہاء نے اس کے دو حل تجویز کئے ہیں:

۱- مولانا خالد سیف اللہ صاحب رحمانی اس دشواری کا حل تجویز کرتے ہوئے فرماتے ہیں: جو سامان آرڈر پر بنا کر فروخت کئے جاتے ہیں اگر ان کا آرڈر دیا گیا، اور جو نمونہ دکھایا گیا تھا اسی کے مطابق سامان تیار کیا گیا، تو بعد میں خریدار کا اس سے انکار کر جانا درست نہیں، کیونکہ خرید وفروخت کا معاملہ مکمل ہو چکا ہے، لہذا اس پر اس سامان کا لینا اور قیمت ادا کرنا واجب ہے، تاہم اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو، اور شرعی وقانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جا سکتا ہے کہ اس کی رقم ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو، وہ اسے دے دیجائے، اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۱۲) (مقالہ: مولانا محمد حذیفہ، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی مجتبی حسن قاسمی، مفتی محمد روح اللہ قاسمی)۔

۲- دوسرا حل یہ ہے کہ تیار شدہ سامان کا مالک مستصنع یا مشتری ہے، اور صانع کی رقم اس کے پاس پھنسی ہوئی ہے، لہذا صانع مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھائے، یعنی اپنی رقم حاصل کرنے کے لئے مشتری کے اس سامان کو بیچ دے اور اگر گھاٹا ہو رہا ہو تو بیعانہ کی رقم سے گھاٹا پورے کر لے۔

لیکن خیال رہے کہ اگر سامان فروخت کرنے ہی سے پوری رقم حاصل ہو رہی ہو تو بیعانہ نہیں روک سکتا، یہ بات ذہن میں رہے کہ احناف کے نزدیک مسئلۃ الظفر میں اپنے حق کی جنس کے علاوہ سے حق وصول کرنا ناجائز ہے، شوافع کے نزدیک جائز ہے، متاخرین احناف نے امام شافعی کا قول اختیار کر لیا ہے جیسا کہ علامی شامی نے تصریح کی ہے:

''ليس لذى الحق أن يأخذ غير جنس حقه وجوزه الشافعي وهو الأوسع (قوله وجوزه الشافعي) قدمنا في كتاب الحجر أن عدم الجواز كان في زمانهم، أما اليوم فالفتوى على الجواز'' (شامی ۵/ ۲۰۰ کتاب الحظر والاباحة۔ تفصیلی بحث کے لئے دیکھئے: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۴۷۳)۔

اسی حل کی طرف اشارہ کرتے ہوئے صاحب احسن الفتاوی فرماتے ہیں: ''بائع مشتری کی اجازت سے مبیع کو دوسری جگہ فروخت کر دے، اگر پہلی قیمت سے کم پر فروخت ہوئی تو یہ نقصان بیعانہ سے وصول کرے اور زیادہ قیمت مل گئی تو زیادتی مشتری اول کو واپس کرے'' (احسن الفتاوی ۶/ ۵۰۱)۔

میرے خیال سے جب مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھانے کی نوبت آ گئی ہو تو مشتری کی اجازت کی کوئی ضرورت نہیں ہوگی (دیکھئے: مقالہ مولانا راشد حسین ندوی)۔

۳- بیعانہ کی رقم روک کر اس کے بقدر سامان مشتری کو دیدیا جائے یا مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھا کر سامان کسی اور کے ہاتھ فروخت کر دیا جائے اور اگر کچھ کم کا بکے تو بیعانہ کی رقم سے اس کو پورا کر لے، زائد رقم مستصنع کو لوٹا دے، البتہ اگر امام احمد کا مسلک اختیار کر لیا جائے تو اس میں بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی گنجائش موجود ہے۔

ذیل میں اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ اور بعض معاصر عرب علماء کی آراء ذکر کی جاتی ہیں:

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کا فیصلہ:

مجمع الفقہ الاسلامی کے آٹھویں سمینار منعقدہ برونائی میں اس موضوع سے متعلق درج ذیل تجاویز پاس ہوئیں:

۱- إن عقد الاستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ملزم للطرفين إذا توفرت فيه الأركان والشروط

۲- يجوز بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بزمن محدود، ويحتسب العربون جزئا من الثمن إذا تم الشراء،

ویکون من حق البائع إذا عدل المشتری عن الشراء (فقه المعاملات المالية المقارن ص: ٦٥)
(شاہ اکرام الحق، مولانا محمد حذیفہ، مفتی عابد الرحمن مظاہری)۔

مفتی محمد انور قاسمی نے نقصان کی تلافی کے درست ہونے پر المعیار الشرعی کی درج ذیل عبارت کو تائید میں پیش کیا ہے:

یجوز النص فی عقد الاستصناع علی توکیل المستصنع للصانع ببیعه إذا تأخر المستصنع عن تسلمه مدة معینة، فیبیعه علی حساب المستصنع، ویرد الزیادة إلیه إن وجدت، أو یرجع علیه بالنقص إن وجد وتکون تکلفة البیع علی المستصنع (المعیار الشرعی رقم: ۱۱، الاستصناع والاستصناع الموازی، ۲۱۲، هیئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالیة الإسلامیه)

عرب علماء کی آراء:

دکتور وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

وبیع العربون ... اختلف العلماء فیه فقال الجمهور: أنه بیع ممنوع غیر صحیح فاسد عند الحنفیة، باطل عند غیرهم... وقال أحمد بن حنبل: لا بأس به، وفی تقدیری أنه یصح ویحل بیع العربون وأخذه عملًا بالعرف، لأن الأحادیث الواردة فی شأنه عند الفریقین لاتصح وهذا قرار مجمع الفقه الاسلامی فی دورته الثامنة فی برونی فی غرة المحرم (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۲۱۹ ۲۲۰) (مولانا محمد حذیفہ، مولانا محمد ظفر عالم، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مفتی ابوبکر قاسمی)۔

اور دوسری جگہ لکھتے ہیں:

فهو أی التغریم جائز أیضًا وداخل تحت مفهوم ما یسمی قانونا بالشرط الجزائی وقد أقره القاضی شریح، وأیده قرار هیئة کبار العلماء فی السعودیة ۱۳۹۴ھ قال شریح: من شرط علی نفسه طائعًا غیر مکره فهو علیه (الفقه الاسلامی وادلته: ۳۶۵۸) (مفتی اقبال احمد قاسمی)۔

شیخ احمد مصطفی زرقا لکھتے ہیں:

ومن المعلوم أن طریقة العربون هی وثیقة الارتباط العامة فی التعامل التجاری فی العصور الحدیثة وتعتمدها قوانین التجارة وعرفها، وهی أساس لطریقة التعهد بتعویض ضرر الغیر عن التعطل والانتظار (المدخل الفقهی العام ۱/ ۴۹۵ فقرہ: ۲۲۴) (مولانا محمد ظفر عالم ندوی)۔

مولانا محمد فاروق نے درج ذیل عبارت تایید میں پیش کی ہے:

فإذا امتنع رب العمل دون سبب مشروع عن التسلیم رغم دعوته إلی ذلك بإنذار رسمی اعتبر أن العمل قد سلم إلیه (إلی قوله) ویترتب علی هذا التسلم الحکمی جمیع النتائج التی تترتب علی التسلم الحقیقی فتنتقل ملکیة الشیئ المصنوع إلی رب العمل ویستحق دفع الأجر (الوسیط فی شرح القانون المدنی ۷/ ۵۳)۔

مولانا تھانوی کا بیعانہ کی ضبطی سے متعلق ایک فتوی:

مولانا تھانوی استصناع کے ایک مسئلہ کے تحت بیعانہ ضبط کرنے کے استفتاء کے جواب میں فرماتے ہیں:

یہ معاملہ وعدہ نہیں بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زرِ ثمن رکھ سکتا ہے۔

(امداد الفتاوی ۳/ ۱۴۱) (مفتی اقبال احمد، مولانا محمد حذیفہ)۔

حضرت مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم تحریر فرماتے ہیں:

’’چونکہ معاملہ مجتہد فیہ ہے، اس لئے عربون کو بالکلیہ باطل نہیں کہہ سکتے اور بسا اوقات اس قسم کے معاملہ کی ضرورت پیش آتی ہے، بالخصوص ہمارے زمانے میں جہاں ایک ملک سے دوسرے ملک بین الاقوامی تجارت ہوتی ہے، وہاں یدًا بید معاملہ نہیں ہوتا اور نہ ہوسکتا ہے اور اگر کوئی شخص دوسرے سے معاملہ کرلے کہ میں تم سے سامان منگوار ہاہوں، بائع نے اس کے لئے سامان اکٹھا کیا سب کچھ کیا، لاکھوں روپے خرچ کئے بعد میں وہ مکر جائے کہ میں بیع نہیں کرتا، تو اس صورت میں بائع کا بڑا سخت نقصان ہوتا ہے، ایسی صورت میں بائع اگر عربون کی شرط لگالے تاکہ مشتری پابند ہوجائے، تو اس کی بھی گنجائش معلوم ہوتی ہے کہ اس صورت میں امام احمد بن حنبلؒ کے قول پر عمل کیا جائے، باقی جہاں ضرورت نہ ہو ویسے ہی لوگوں نے پیسے کمانے کا ذریعہ بنالیا، تو وہ جائز نہیں‘‘ (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۶۱-۱۶۲) (مفتی سلمان پالنپوری)۔

بعض مقالہ نگاروں نے فقہ المعاملات المالیہ کے حوالہ سے لکھا ہے کہ جمہور اور حنابلہ کے قول کو کس طرح جمع کیا جائے:

وفی الجمع بین القولین: یعمل بقول جمهور الفقهاء عند عدم وجود الضرر علی البائع والمشتری ویعمل بقول فقهاء الحنابلة عند وجود ضرر لأحد المتعاقدين (فقه المعاملات المالية: ۶۵) (مفتی عابد الرحمن مظاہری)۔

سوال: ۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ ’’عقد‘‘ استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟ عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کورد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

اس سوال کے جواب میں تقریباً تمام مقالہ نگار اس بات پر متفق ہیں کہ مذکورہ صورت اجارہ کی ہے اور اس میں عقد اجارہ کے احکام جاری ہوں گے، البتہ اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کورد کرنے کا اختیار حاصل ہوگا یا نہیں، اور اس سے جرمانہ وصول کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ اس ذیل میں مقالہ نگاروں نے مختلف پہلوؤں کو سامنے رکھ کر گفتگو کی ہے، ذیل میں فاضل مقالہ نگاران کی آراء ودلائل ذکر کی جاتی ہیں:

اجارہ ہونے سے متعلق تقریباً تمام مقالہ نگار مجموعی طور پر متفق ہیں، اس لئے چند عبارتوں پر اکتفا کیا جاتا ہے:

والاستصناع أن يكون العين والعمل من الصانع، فأما إذا كان العين من المستصنع لا من الصانع يكون إجارة ولا يكون استصناعًا (تاتارخانیہ ۱۵/ ۲۴۷ رقم: ۲۳۲۲۳) (مفتی شبیر احمد)۔

شرح المجلہ میں ہے:

وشرطه أن يكون العين والعمل من الصانع، فإن كانت العين من المستصنع كان العقد إجارة (شرح المجلہ ۱/ ۶۹) (مفتی شبیر احمد، مولانا محمد حذیفہ)۔

ڈاکٹر ظفر الاسلام صاحب ڈاکٹر مصطفی احمد زرقا کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

وكذلك يخرج عنه الاستئجار على الصنعة حيث يقدم المستصنع المواد اللازمة من عنده، ليقوم الصانع بصنعها وفقا للمطلوب فهذا استئجار وليس استصناعا (عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الاسلامية المعاصرة: ۲۲)۔

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم فرماتے ہیں:

’’استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہذا یہ معاہدہ اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ اگر خام مواد تیار کنندہ کے پاس موجود نہیں ہے تو وہ اسے مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے، اگر خام مواد گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارہ کا عقد ہوگا، جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہے‘‘ (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵، ط: فیصل بکڈپو دیوبند) (مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مولانا راشد حسین ندوی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی)۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں:

اس پر اجارہ کے احکام جاری ہوں گے، یعنی یہ عقد لازم ہوگا، اگر سامان آرڈر کے مطابق ہے تو اس کو قبول کرنا لازم ہوگا، اور اسے کوئی خیار حاصل نہ ہوگا اور اگر آرڈر کے مطابق نہیں ہے تو اس کو اختیار ہوگا، چاہے تو وہی تیار شدہ مال مقررہ قیمت پر قبول کر لے یا پھر کاریگر سے اپنے سامان کا ضمان وصول کرے، پھر اس کے بعد سامان کا مالک کاریگر ہو جائے گا۔

اور اگر کچھ مال آرڈر دہندہ کی جانب سے ہو اور کچھ صانع کی جانب سے تو پھر کس کا اعتبار ہوگا؟

تو اس سلسلہ میں مفتی اقبال احمد قاسمی بحر العلوم مولانا فتح محمد لکھنوی کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

مگر جب کہ کچھ مال صانع کا ہو اور کچھ آمر کا تو قلیل تابع کثیر ہوگا (تطهير الاموال فی تحقيق الحرام والحلال عطر هدايه: ۱۱۲)۔

ب-اگر آرڈر میں تبدیلی ہوگئی ہو، تو کیا مشتری کو سامان کے رد کرنے کا اختیار حاصل ہوگا؟

اکثر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو اسے دو چیزوں کا اختیار ہوگا: اگر مثلی ہے تو اس کا مثل اور اگر قیمی ہے تو اس کی قیمت، چاہے تو وہ سامان کو رد کر کے خام مال کی قیمت وصول کر لے یا اس سامان کو لے کر صانع کو طے شدہ اجرت کے بجائے اجرت مثل دیدے جو طے شدہ اجرت سے زائد نہ ہو۔ (مولانا زبیر احمد قاسمی، مفتی انور علی اعظمی، مفتی نذیر احمد، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا محمد فاروق، مفتی ابوبکر، مفتی لطیف الرحمن، مفتی عارف باللہ، مولانا عبد القیوم پالنپوری، مولانا اکمل یزدانی، مفتی شاہجہاں ندوی، مولانا محمد جہانگیر حیدر، مفتی ابوحماد)۔

مقالہ نگاران نے مجموعی طور پر درج ذیل عبارتیں ذکر کی ہیں:

امام سرخسی لکھتے ہیں:

۱- ولو أسلم غزلا إلى حائك لينسج له سبعًا في أربع، فحاكه أكثر من ذلك أو أصغر فهو بالخيار إن شاء ضمنه مثل غزله وسلم له الثوب، وإن شاء أخذ ثوبه وأعطاه الأجر إلا في النقصان فإنه يعطيه الأجر بحساب ذلك ولايجاوز به ما سمى (مبسوط ۱۵/۸۶) (مفتی شبیر احمد، مفتی سلمان منصورپوری)۔

دوسری جگہ لکھتے ہیں:

۲- إذا أسلم حديدًا إلى حداد ليصنعه إناء مسمى بأجر مسمى، فإنه جائز، ولا خيار له فيه إذا كان مثل ما سمّى...، ولا يثبت خيار الرؤية فيما يكون محله الذمة كالمسلم فيه... وإن أفسده الحداد، فله أن يضمّنه حديدًا مثل حديده، ويصير الإناء للعامل، وإن شاء رضي به، وأعطاه الأجر؛ لأن العامل مخالف له من وجه، حيث أفسد عمله، وموافق من وجه، وهو إقامة أصل العمل (المبسوط ۱۵/ ۸۵) (مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا اختر امام عادل، ڈاکٹر ظفر الاسلام، مولانا محمد حذیفہ)۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

۳- ولو دفع إلى خياط ثوبًا ليخيطه قميصًا بدرهم فخاطه قباء فإن شاء ضمنه قيمة الثوب وإن شاء أخذ القباء وأعطاه أجر مثله لايجاوز ما سمى (بدائع ۴/ ۸۱) (مولانا زبیر احمد قاسمی)۔

۴- فإن سلم إلى حداد حديدا ليعمل له إناء معلوما بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفا معلوما بأجر معلوم فذلك جائز، ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزا، فإن عمل كما أمر استحق الأجر، وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما أفسده، فكأنه أخذ حديدًا له، واتخذ منه آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)

(مفتی شبیر احمد، مفتی شاہجہاں ندوی، مفتی سلمان منصور پوری، مولانا زبیر احمد، مولانا محمد اسجد قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مولانا خورشید احمد انور اعظمی، مفتی نذیر احمد، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، شاہ اکرام الحق، مولانا محمد حذیفہ، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی منصف، مفتی سلمان پالنپوری، مولانا ارشد علی رحمانی، مفتی محبوب فروغ احمد، مفتی شاہد علی، مفتی ابوحماد)۔

۵- فأما إذا أفسد بأن خالف في صفة ما أمر به، ذكر أن صاحب الجلد بالخيار إن شاء ترك الخف عنده وضمنه قيمة جلده، وإن شاء الخف وأعطاه الأجر، فإن ترك الخف عليه وضمنه فلا أجر عليه، وإن أخذ الخف فإنه يعطيه أجر مثل عمله (فتاوى ہندیہ ۴/ ۵۶۵) (مولانا محمد فاروق)۔

علامہ شامی لکھتے ہیں:

۶- إن شاء ضمنه قيمة الثوب غير معمول ولا أجر له، وإن شاء أخذه وأعطاه أجر مثله لايتجاوز به المسمى، لأنه امتثل أمره في أصل ماأمر به وهو القطع والخياطة. لكن خالفه في الصفة، فيختار أيهما شاء (شامی ۹/ ۱۰۲) (مولانا محمد فاروق)۔

علامہ بغدادی فرماتے ہیں:

۷- دفع إلى حداد حديدا ليعمل له إناء منه فأفسده يضمن حديدًا مثله وما لا مثل له يضمن قيمته كذا في باب الاستصناع من الوجيز (مجمع الضمانات ۱/ ۴۷) (مولانا آفتاب غازی)۔

۸- الواجب في الإجارة الفاسدة أجر المثل لايجاوز به المسمى (بداية المجتهد ۱/ ۱۸۸) (مولانا آفتاب غازی)۔

اور مجلۃ الاحکام العدلیہ میں ہے:

۹- والآجر إن أوفى الشرط استحق الأجر المسمى وإلا استحق أجر المثل بشرط أن لايتجاوز الأجر المسمى (مجلة الاحكام العدليه ۱/ ۶۵ مادة: ۵۰۵) (مولانا آفتاب غازی)۔

مولانا اقبال احمد ٹنکاروی نے تفصیل سے لکھا ہے کہ صانع نے آرڈر کے خلاف کام کیا ہے تو یہ دیکھا جائے گا کہ اس نے مخالفت من حیث الجنس کی ہے یا من حیث الوصف؟ اگر من حیث الجنس کی ہے، مثلاً ایک چیز بنانے کے لئے کہا تھا اور اس نے دوسری چیز بنا ڈالی تو مستصنع کو دو چیزوں کے درمیان خیار ملے گا: چاہے تو اپنا مواد واپس لے لے اور اگر چاہے تو شئ مصنوع لے لے، لیکن اس کو کوئی خیار نہیں ملے گا۔ اور اگر اوصاف کے اعتبار سے مخالفت کی ہے تو چاہے تو شئ مصنوع بائع کے یہاں چھوڑ دے اور مواد کا اس کو ضامن بنائے، اس صورت میں صانع کو کوئی اجرت نہیں ملے گا اور مستصنع اگر چاہے تو اسی چیز کو لے لے جو تیار کی ہے اور اس کے مطابق اجرت دیدے یعنی اجرت مثل۔

مولانا راشد حسین صاحب نے اضافہ کیا ہے کہ اختلاف بنیادی قسم کا ہو تو قبول کرنے کی صورت میں اجرت دے گا ہی نہیں صرف اس کی کاریگری کے سبب جو اضافہ ہوا ہے وہ دے گا۔

علامہ محمود بن احمد البخاری لکھتے ہیں:

قال محمد: وإذا دفع حديدًا إلى حداد يصنعه إناء بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما أمره به صاحب الحديد يجبر على القبول ولو خالفه فيما أمره به، فإن خالفه من حيث الجنس بأن أمره بأن يصنع له قدومًا فصنع مراء ضمن حديدًا مثل حديده والإناء له ولا خيار لصاحب الحديد، فإن خالفه من حيث الوصف بأن أمره أن يصنع له منه قدوما يصلح للتجارة فصنع له منه قدوما يصلح لكسر الحطب فصاحب الحديد بالخيار إن شاء ضمنه حديدًا مثل حديده وترك القدوم عليه ولا أجر، وإن شاء أخذ القدوم وأعطاه الأجر، وكذلك الحكم في كل ما يسلمه إلى عامل يصنع منه شيئًا مسماة كالجلد يسلمه إلى الإسكاف ليصنعه خفين أو ما أشبهه (المحيط البرهاني في الفقه النعماني ۹/ ۳۶۲، ۳۶۳)

(مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مفتی عبدالرحیم)۔

مولانا سید باقر ارشد لکھتے ہیں کہ اجارہ میں خیار عیب حاصل ہوتا ہے، چنانچہ یا تو وہ اس معاملہ کو ختم کردے یا پوری اجرت پر اسی حالت میں اس سے فائدہ اٹھائے۔

يثبت خيار العيب في الإجارة كالبيع والعيب الموجب للخيار فيها هو ما يكون سببا لنقص المنافع التي هي محل العقد، ولو بفوات وصف في إجارة الذمة، ولو حدث العيب قبل استيفاء المنفعة وبعد العقد ويكون المستاجر بالخيار بين فسخ العقد وبين استيفاء المنفعة مع الالتزام بتمام الأجر (موسوعہ فقہیہ بحث: اجارہ)۔

مولانا محمد فاروق لکھتے ہیں:

اگر تیار کردہ چیز بیان کردہ شرط کے عین مطابق تو نہیں لیکن اس کے قریب قریب قدر فرق کے ساتھ تیار ہوئی ہے اور عرف وعادت میں اس طرح کے تفاوت پر چشم پوشی کی جاتی ہے تو اس صورت میں مستصنع کے لئے لینا ضروری ہوگا اور اجرت متعینہ دینا ہوگی، کیونکہ لزوم اجرت کے لئے من کل الوجوہ موافقت ضروری نہیں ہے۔

ہندیہ میں ہے:

إن كان عمله صالحًا مقاربًا لا فساد فيه أجبر صاحب الجلد على القبول، ولم يكن له خيار، فقد اعتبر المقاربة للزوم لا حقيقة الموافقة من كل وجه (الہندیہ ۴/ ۵۶۵) (دیکھئے: مقالہ مولانا محمد حذیفہ)۔

بعض مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ چونکہ یہ عقد اجارہ ہے، اس لئے آرڈر دہندہ کو سامان نہ لینے کا اختیار حاصل نہ ہوگا۔

البتہ تاوان یا اجرت میں کمی کرسکتے ہیں یا نہیں؟ اس سلسلہ میں مختلف رائیں ہیں:

مفتی سلمان منصور پوری صاحب کی رائے یہ ہے کہ یہ صورت اجارہ کی ہوگی، اور اجارہ میں معاہدہ کے مطابق کام نہ ہونے کی صورت میں آرڈر دہندہ کو رد کرنے کا حق حاصل نہ ہوگا، بلکہ اس کو قبول کرنا ضروری ہوگا اور اجیر کو اجر مثل دینا ضروری ہوگا، اس کے علاوہ آرڈر دہندہ مذکورہ صورت میں صانع سے کوئی جرمانہ وصول کرنے کا حق دار نہ ہوگا (شاہ اکرام الحق)۔

إذا فسد العقد وجب أجر المثل بعد الفراغ من العمل على ما جرى فيه العرف من أهل تلك الصناعة (فتاوی تاتارخانیہ ۱۵/ ۱۳۶)

البتہ ڈاکٹر ظفر الاسلام صاحب لکھتے ہیں کہ مستصنع کا صانع سے تاوان وصول کرنا درست ہونا چاہئے اور اس صورت میں خریدار کو خیار حاصل نہ ہوگا (مولانا ابوسفیان مفتاحی)۔

مولانا عبداللہ کاوی والا لکھتے ہیں: یہ عقد اجارہ ہے اور اجارہ میں آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو مصنوع کو رد نہیں کرسکتے مگر اجارہ کی اجرت میں حسب نقصان کمی کرسکتا ہے (مولانا بدر احمد مجیبی، مولانا روح الامین)۔

مولانا کلیم اللہ عمری نے بغیر کسی تفصیل کے لکھا ہے کہ اگر آرڈر دینے والے کے شرط کے مطابق مذکورہ مال نہ پایا جائے تو ایسی صورت میں نقصان کی تلافی وصول کرنا درست نہیں اور نہ ہی جرمانہ وصول کرنا صحیح ہوگا، الا یہ کہ مزدور عمداً مبیع کو نقصان پہنچائے (نیز دیکھئے: مقالہ مفتی اقبال قاسمی)۔

سوال:۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے۔ واضح ہو کہ بعض اوقات خریدار اسی مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ طے کرتا ہے، اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کرکے حوالہ نہ کرے اور اسے بروقت مارکٹ سے وہی شئے حاصل کرکے اپنے گاہک کو دینی پڑے، تو اس کو مارکٹ سے گراں قیمت پر یہ شئے خرید کرنی پڑتی ہے اور دوہرا نقصان اُٹھانا پڑتا ہے، ایک تو اس نے وہ سامان زیادہ قیمت پر خرید کیا، دوسرے جب خود اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اب اس شئے کو فروخت کرنا دشوار ہوجائے گا اور نیا خریدار تلاش کرنا ہوگا۔

اس سوال کے جواب میں اکثر مقالہ نگاروں نے اس اختلاف کی طرف اشارہ کیا ہے کہ امام صاحب کے نزدیک عقد استصناع میں وقت کی تحدید کی گئی تو عقد استصناع عقد سلم میں تبدیل ہوجائے گا، البتہ صاحبین کے نزدیک چونکہ استصناع میں وقت کی تحدید کا تعامل ہے، اس لئے وقت کی تحدید کی جاسکتی ہے، اکثر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ صاحبین کے قول کو ترجیح دی جائے، البتہ مولانا ابوسفیان مفتاحی کی رائے یہ ہے کہ وقت کی تحدید سے استصناع بیع سلم بن جائے گا۔

مولانا ابوسفیان مفتاحی صاحب لکھتے ہیں: تاریخ مقرر کرنے کی وجہ سے یہ عقد عقد سلم ہوگیا، لہذا سلم کی شرائط معتبر ہوں گی، اگر وہ پائی جائیں گی تو عقد سلم صحیح ہے ورنہ نہیں۔

ذیل میں فاضل مقالہ نگاران کے دلائل اختصار کے ساتھ پیش کئے جاتے ہیں:

وقت کی تحدید سے متعلق فاضل مقالہ نگاروں نے مختلف کتابوں سے اس جزئیہ کو ذکر کیا ہے، ان میں سے چند عبارتیں پیش خدمت ہیں:

علامہ کاسانی لکھتے ہیں: ومنها أن لايكون فيه أجل، فإن ضرب للاستصناع أجلا صار سلمًا حتى يعتبر فيه شرائط السلم هو قبض البدل فى المجلس، ولا خيار لواحد منهما إذا سلم الصانع المصنوع على وجه الذى شرط فيه السلم، وهو قول أبي حنيفة وقال ابويوسف ومحمد: هذا ليس بشرط، وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلا أو لم يضرب، وجه قولهما أن العادة جارية بضرب الأجل فى الاستصناع (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴) (مفتی ابوحماد غلام رسول، مولانا آفتاب غازی)۔

فتاوی ہندیہ میں ہے: وإن ضرب الأجل فيما للناس فيه تعامل صار سلمًا عند أبي حنيفة حتى لايجوز إلا بشرط السلم، ولا يثبت فيه الخيار، وعندهما يبقى استصناعًا ويكون ذكر المدة للتعجيل، وإن ضرب الأجل فيما لاتعامل فيه صار سلمًا بالإجماع كذا فى الجامع الصغير، هذا إذا كان ضرب المدة على وجه الاستمهال، بأن قال: شهر أو ما أشبه ذلك، أما إذا ذكر على وجه الاستعجال بأن قال: على أن تفرغ منه غدا أو بعد غد لايصير سلما فى قولهم جميعًا كذا فى الصغرى ۔ (الفتاوى الهنديه ۳/ ۲۰۸) (مفتی باقر ارشد)۔

وحكي عن الفقيه أبي جعفر: أنه قال: إن كان ذكر المدة من قبل المستصنع فهو للاستعجال ولا يصير سلما فى قولهم، وإن ذكر مدة يتمكن فيها من الفراغ عن العمل فهو استصناع، وإن كان أكثر من ذلك فهو سلم (التاتارخانيه ۹/ ۴۰۱) (مولانا محمد حذیفہ)۔

سعد بن عبداللہ بن عبدالعزیز السبر لکھتے ہیں:

وفى هذا الشرط خلاف ولكن مجمع الفقه الإسلامى الدولى قرر اشتراط تحديد الأجل فيه قطعًا للنزاع والخصومة، وما قرره المجمع أوجه، إذ أن من مقاصد الشريعة فى المعاملات قطع المنازعات (الاستصناع المقاولات شروط الاستصناع ص: ۹) (مولانا آفتاب غازی)۔

ذهب مجمع الفقه الاسلامى فى دورة مؤتمره السابع إلى أنه يشترط فى عقد الاستصناع أن يحدد فيه الأجل، أى يشترط ذكر أجل لتسليم الشيئ المصنوع، ذلك أن هذا العقد قائم على العمل والعين المؤجلين عادة. وكل ما هو شأنه لابد فيه من تحديد المدة لئلا يؤدى إلى النزاع والخصام فالصانع قد يتأخر فى التنفيذ والمستصنع يريد التعجيل فإذا لم يكن فى العقد تحديد للمدة أدى بلا شك إلى النزاع، واتفق العلماء على ما يؤدى فى العقود إلى النزاع (فقه المعاملات ۱/ ۲۸۷) (مولانا محمد حذیفہ)۔

اس سوال میں ایک شق یہ ہے کہ اگر صانع وقت مقررہ پر سامان فراہم نہ کرسکے، تو کیا اس پر تاوان عائد کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟

اس شق کے جواب میں مقالہ نگاروں کی آراء مختلف ہیں، اکثر مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ ابتداء عقد میں ہی یہ شرط لگادی جائے تو شرط کے مقتضا کے مطابق تاوان عائد کیا جاسکتا ہے، جبکہ بعض مقالہ نگاروں نے مطلقاً تاوان لگانے کے جواز سے متعلق بات کہی ہے، تاہم بعض مقالہ نگاروں نے لکھا ہے کہ چونکہ حنفیہ کے یہاں تعزیر مالی جائز نہیں، اس لئے تاوان اور جرمانہ لینا درست نہ ہوگا۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں: یہ شرط جزائی کا مسئلہ ہے جو کئی دہائیوں سے علماء عصر کے درمیان زیر بحث رہا ہے، عام طور پر فقہاء کے یہاں تاریخ کے تعین کے ساتھ معاملہ کرنے کی اجازت دی گئی ہے (مجلۃ الاحکام ۱/ ۴۳۷)۔

لیکن اگر شرط پوری نہ ہوسکی تو کیا ہرجانہ وصول کیا جائے گا؟ اس سلسلہ میں بنیادی طور پر دو رائیں ہیں:

معاملات کے عام اصولوں کے مطابق بہت سے علماء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، کیونکہ اس میں تعلیق مجہول پائی جاتی ہے، دوسرے وقت کے بدلے قیمت کی وصولی ہے اور دیون میں یہ صورت ربا کا معنی پیدا کرتی ہے۔ لیکن فقہاء معاصرین کی بڑی تعداد اس کے جواز کی طرف گئی ہے اور دلیل میں قاضی شریح کا فیصلہ "من شرط علی نفسه طائعا غیر مکره فهو علیه"، نیز بیع عربون کے جواز سے متعلق آثار وغیرہ کو موصوف نے پیش کیا ہے (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۷/ ۱۹۷)۔

مفتی شبیر احمد صاحب لکھتے ہیں: مبسوط سرخسی میں مسئلہ اجارہ کی بحث کے (مسئلہ خیاطہ کے ضمن میں ہے) تحت اور تاتارخانیہ میں کلیم کاٹنے کی شرط کو جائز قرار دیا گیا ہے، لہذا عقد استصناع میں بھی مال کی قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے اور اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم یا فی ہفتہ قیمت میں سے متعین مقدار کم ہوتی جائے گی، تو ایسا کرنا شرعاً جائز ہوگا۔

مفتی سلمان منصور پوری کی بھی رائے یہی ہے کہ مبیع کی قیمت میں کمی کی شرط لگانا جائز ہے، البتہ موصوف نے لکھا ہے کہ اسے تاوان سے تعبیر کرنے کے بجائے مصنوع کی قیمت میں کمی کرنے سے تعبیر کرنا بہتر ہوگا۔

ڈاکٹر ظفر الاسلام لکھتے ہیں: اگر اضطراری وغیر اختیاری حالات پیش نہ آنے کے باوجود مبیع وقت پر فراہم نہ کی گئی تو قیمت میں کمی کی شرط عائد کرنے کی اجازت ہے۔ موصوف نے جدہ فقہ اکیڈمی کے فیصلے کا حوالہ دیا ہے۔

مفتی عبداللہ کاوی والا لکھتے ہیں: جس مقررہ تاریخ پر معاملہ طے ہوا تھا، اس سے اتنی زیادہ تاخیر کی جائے کہ آرڈر دینے والے کا ناقابل برداشت نقصان ہو، تو ایسی صورت میں آرڈر دینے والا صانع سے بقدر نقصان تاوان لے سکتا ہے۔

مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی لکھتے ہیں: جب مصالح مستصنع کے مطابق صانع سامان تیار کرنے نہ دے تو اس کو اپنے نقصان کی تلافی کے لئے صانع پر جرمانہ عائد کرنا درست ہے، اجرت خیاط والی جزئیہ سے اس کی تائید ہوتی ہے (مولانا محمد اقبال ٹنکاروی، مولانا ابوسفیان مفتاحی)۔

مفتی حبیب اللہ قاسمی لکھتے ہیں: امام ابوحنیفہ کی رائے کے مطابق عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر نہیں کی جاسکتی ورنہ تو یہ عقد سلم بن جائے گا، لیکن حضرات صاحبین نے عرف کی بنا پر استصناع میں وقت مقرر کرنے کی اجازت دی ہے، اس لئے بہتر یہ ہے کہ وقت مقرر کرتے وقت ہی یہ شرط لگادی جائے کہ اگر وقت مقررہ پر مبیع کی حوالگی نہیں ہوئی تو اس کا تاوان دینا ہوگا، اس شرط کی بنیاد پر جزا کے ترتب کی گنجائش ہے، بشرطیکہ اس تاخیر میں غیر اختیاری احوال کی دخل اندازی نہ ہو (مفتی انور علی، مولانا محبوب فروغ احمد، مولانا محمد فاروق)۔

مولانا زبیر صاحب لکھتے ہیں: تاخیر کا تاوان وصول کرنا درست نہیں، البتہ نقصان کی تلافی کے لئے شرط جزائی یعنی قیمت میں کمی کی شرط عائد کی جاسکتی ہے۔ بشرطیکہ غیر اختیاری حالات پیدا نہ ہوئے ہوں، موصوف نے فقہ اکیڈمی جدہ کے فیصلہ کا حوالہ دیا ہے۔

مولانا اختر امام عادل لکھتے ہیں: قطع نظر اس سے کہ دلائل کے لحاظ سے شرط جزائی کے جواز کی رائے کتنی مضبوط ہے، لیکن موجودہ حالات کے تناظر میں اگر شرط جزائی کی اجازت دی جائے تو لوگوں کی بہت سی مشکلات حل ہوسکتی ہیں۔

موصوف لکھتے ہیں: فتاوی الازہر میں شرط جزائی کو جائز قرار دیا گیا ہے۔

مفتی اقبال احمد قاسمی کی رائے یہ ہے کہ تاخیر پر تاوان علی الاطلاق جائز نہیں، البتہ ابتداء سے فریقین فراہمی کے وقت کے ساتھ قیمت میں کمی بیشی کا معاملہ طے کرلیں تو عقد اجارہ کی طرح یہاں بھی گنجائش ہوگی۔

مولانا ظفر عالم لکھتے ہیں: اس مسئلہ میں فقہاء خاموش نظر آتے ہیں، البتہ اجارہ میں اس کی نظیر موجود ہے اور اسی پر قیاس کرتے ہوئے یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ مذکورہ صورت میں بائع کو یہ نقصان برداشت کرنا پڑے گا، جبکہ مشتری کو معاملہ رد کرنے کا حق ہوگا۔

مفتی شاہجہاں ندوی لکھتے ہیں: مجبوری اور ناگہانی حالات کو چھوڑ کر خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے۔

مولانا محمد فاروق لکھتے ہیں:

اگر عقد میں مالی جرمانہ وغیرہ کا ذکر نہیں ہوا اور صانع وقت پر آرڈر سپرد نہیں کرسکا، جس سے مستصنع کو ضرر فاحش لاحق ہوا تو اس صورت میں بھی تجار کے عرف وعادت کے مطابق جو ضرر لاحق ہوا ہے، اس کی ادائیگی صانع سے کی جائے گی، المعروف بين التجار كالمشروط بينهم (شرح المجله ۱/ ۳۸، مادة: ۴۴) لیکن عدم ضرر کی صورت میں تاوان لینا درست نہیں ہے، والحاصل أن المذهب عدم التعزير بأخذ المال (شامی ۱۰۶/۶)۔

مفتی عبدالرزاق قاسمی لکھتے ہیں: صانع وقت مقررہ پر سامان کی تیاری میں تاخیر کرے تو طے شدہ قیمت میں کمی کی شرط لگادی جائے، خواہ یہ شرط اصل معاملہ کے وقت ہی لگادی جائے، یا نقصان سے پہلے ہی اسے معاہدہ میں طے کرلیا جائے تو یہ صورت بالاتفاق جائز ہے۔

جن مقالہ نگاروں کی رائے یہ ہے کہ تاوان وصول کیا جاسکتا ہے، انہوں نے فقہ حنفی کی کتابوں میں ذکر کردہ اس جزئیہ سے استدلال کیا ہے:

إذا قال للخياط: إن خطته اليوم فلك درهم، وإن خطته غدا فلك نصف درهم، قال أبوحنيفة: يصح الشرط الأول، ولايصح الشرط الثاني، وقال صاحباه: يصح الشرطان جميعًا، فإن خاطه في اليوم الأول يجب المسمى في ذلك اليوم، وإن خاطه في اليوم الثاني يجب أجر المثل لايزاد على درهم ولاينقص عن نصف درهم، وفي النوادر: يجب أجر المثل لايزاد على نصف درهم، ذكر القدوري الصحيح رواية النوادر كذا في فتاوى قاضي خان (الهنديه ۴/ ۴۲۳، رد المحتار ۵/ ۳۱۱، بدائع ۴/ ۳۵) (مولانا محمد حذیفہ، مولانا محبوب فروغ احمد، مولانا محمد فاروق، مفتی ابوحماد غلام رسول، مفتی انور علی)۔

مختلف مقالہ نگاروں نے مذکورہ بالا جزئیہ کو فقہ حنفی کی مختلف کتابوں سے نقل کیا ہے، لیکن طوالت کے خوف سے اسی پر اکتفا کیا جاتا ہے۔

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کا فیصلہ:

يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطا جزائيا بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة۔ يجوز هذا الشرط مثلا في عقد الاستصناع بالنسبة للصانع إذا لم ينفذ ما التزم به أو تأخر في تنفيذه... ولا يجوز في عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما عليه (قرارات وتوصيات مجمع الفقه الاسلامی)

(مفتی محمد روح اللہ، مفتی عبدالرزاق، مولانا ڈاکٹر ظفر الاسلام)۔

مولانا تقی عثمانی لکھتے ہیں:

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا اس طرح کہ بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا، جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارہ میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمت حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑا سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑا تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی روپے دے گا، اسی طرح سے عقد استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو یہ شرعاً جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶)

(مفتی ابوحماد غلام رسول، مولانا راشد حسین، مفتی انور علی، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مفتی شبیر احمد قاسمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مولانا اقبال ٹنکاروی، مولانا محمد عثمان)۔

مولانا راشد حسین صاحب مولانا تقی عثمانی صاحب کی مذکورہ بالا عبارت کو نقل کرنے کے بعد لکھتے ہیں کہ مولانا کی تحریر سے مسئلہ کا مکمل جواب ہوگیا، لیکن اس پر کئی اشکالات ذکر کرکے اس کے جوابات خود ہی دیئے ہیں، پھر آگے لکھتے ہیں: خلاصہ کلام یہ کہ اجارہ کے جزئیہ کے پیش نظر یہ طے کیا جاسکتا ہے کہ اگر متعینہ وقت پر سامان فراہم نہ کیا گیا تو ثمن میں اتنی اتنی کمی کردی جائے گی، شرعاً اس میں کوئی قباحت نہیں ہوگا لیکن کیا اس کو ہر دن کی تاخیر سے مربوط

کیا جا سکتا ہے؟ بعض جلیل القدر علماء نے اس کو جائز قرار دیا ہے، لیکن راقم کے خیال میں اس کا جواز محل نظر ہے۔

علماء عرب کی آراء:

مفتی محمد روح اللہ شیخ مصطفی الزرقاء کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

تولدت فی العصر الحدیث أنواع من الحقوق لم تكن معهودة، واتسع مجال عقود الاستصناع فی التعامل بطریق الإیصاء علی المصنوعات فی المعامل والمصالح الأجنبية، وازدادت أيضا قيمة الزمن فی الحركة الاقتصادية فأصبح تأخر أحد المتعاقدين أو امتناعه عن تنفيذ التزاماته فی مواعيدها المشروطة مضرًا بالطرف الآخر فی وقته وماله أكثر مما قبل، فلو أن متعهدًا يتقدم المواد الصناعية إلى صاحب معمل تأخر عن تسليمها إليه فی الموعد المضروب لتعطل المعمل وعماله، وكذا تأخر الصانع عن القيام بعمله فی وقته، وقد ضاعف احتياج الناس إلى أن يشترطوا فی عقودهم ضمانات مالية على الطرف الذی يتأخر عن تنفيذ التزامه فی حينه، ومثل هذا الشرط يسمى فی اصطلاح الفقه الأجنبی: الشرط الجزائی (المدخل الفقهی العام ص: ٧٥٩، ٧٦٠) (ڈاکٹر ظفر الاسلام، مفتی شاہجہاں ندوی)۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی لکھتے ہیں: وأما فی مجال المقاولات التی يتم فيها عادة الاتفاق على مدة التسليم والإلزام بغرامات معينة عند التاخير فهو أی التغريم جائز أيضًا، وداخل تحت مفهوم ما يسمى قانونًا بالشرط الجزائی، وقد أقره القاضی شريح، وأيده قرار هيئة كبار العلماء فی السعودية لسنة ١٣٩٤ھ، وقال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه... اعلام الموقعين (الفقہ الاسلامی وادلتہ ٥/ ٣٦٥٨) (مفتی اقبال احمد قاسمی)۔

جبکہ دوسرا نقطہ نظر یہ ہے کہ تاوان حاصل کرنا درست نہیں۔

مولانا بدر احمد مجیبی لکھتے ہیں: آرڈر دینے والے شخص کو مقررہ وقت پر مصنوع چیز تیار ہو کر نہ ملے بعد میں ملے جس سے اس کو نقصان ہو رہا ہو تو اس صورت میں وہ بنانے والے سے تاوان وصول نہیں کر سکتا ہے، کیونکہ اس نے جس چیز کا آرڈر دیا ہے وہ چیز مقررہ اوصاف کے مطابق ملی ہے۔

مولانا خورشید احمد اعظمی کی رائے یہ ہے کہ مشتری کو لینے اور نہ لینے کا اختیار ہوگا، لیکن اس کی وجہ سے تاوان نہیں وصول کر سکتا ہے۔

(دیکھئے مقالہ: مفتی عبد الرحیم، مولانا خورشید انور اعظمی، مولانا محمد اسجد قاسمی)۔

مفتی عبد الرحیم صاحب نے ڈاکٹر وہبہ زحیلی کی درج ذیل عبارت تائید میں پیش کی ہے:

وإذا حددت مدة لتقديم المصنوع فانقضت دون أن يفرغ الصانع منه ويسلمه فالظاهر أن يتخير المستصنع بين الانتظار والفسخ (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۳۹۶) (مولانا محمد اسجد قاسمی)۔

فتاوی دار العلوم میں ہے:

سوال: کوئی شخص پیشگی روپیہ دے کر کوئی چیز خریدے اور یہ تحریر لکھالے کہ فلاں وقت تک یہ چیزیں نہیں آئے گی تو وعدہ خلافی کا دس روپیہ فی من منافع لیا جائے گا، وقت مقررہ پر وہ چیزیں نہیں بھیجیں تو دس روپے فی من منافع لینا جائز ہے؟

جواب: یہ شرط باطل اور ناجائز ہے اور منافعہ مذکورہ کا لینا درست نہیں ہے (فتاوی دار العلوم ۱۴/ ۴۰۸) (مولانا محمد حذیفہ)۔

نیز ایک دوسرے استفتاء کے جواب میں ہے:

ہرجانہ کا لینا دینا خلاف شرع ہے (فتاوی دار العلوم ۱۴/ ۳۱۸) (مولانا خورشید انور اعظمی)۔

☆☆☆

عرض مسئلہ:

عقد استصناع
(سوال: ۱-۴)

مولانا محمد حذیفہ بن محمود ٹیلر، داحودی

الحمد لولیہ والصلوۃ علی نبیہ والرضوان عن اصحابہ والرحمۃ علی اتباعہ، امابعد:

محترمین ومکرمین!

بے انتہا مسرت وسعادت کا مقام ہے کہ اسلامک فقہ اکیڈمی کا تیئسواں فقہی سیمینار اپنی خصوصیات وامتیازات کے ساتھ حدیث وسنت کے اولین شہ سوار اور فقہ وحکمت کے علمبردار حضرات صحابۂ کرام جیسی مقدس ہستیوں کے ورود ہند کی پہلی منزل گاہ اور فقیہ اسلام، امام حدیث، اول المصنفین حضرت ربیع بن صبیح کی خواب گاہ یعنی علاقۂ بھرو ج کے جامعہ علوم القرآن، جمبوسر میں منعقد ہورہا ہے، اس مبارک اور تاریخی مقام کے آج کے علمی سیمینار میں جن موضوعات پر بحث وتمحیص کی سعادت سے بہرہ ور ہورہے ہیں ان میں سے ایک نہایت اہم موضوع: ''عقد استصناع'' ہے، اس موضوع پر ہمارے قدیم فقہاء کی مفصل بحثیں کتب فقہ میں موجود ہونے کے باوجود اجتماعی طور پر اس کو زیر بحث اس وجہ سے لایا جارہا ہے کہ گذشتہ زمانوں میں فقہاء نے استصناع کی جو مثالیں دی ہیں، وہ چھوٹی اور معمولی چیزوں سے متعلق ہیں، جنہیں آرڈر پر تیار کرایا جاتا تھا، لیکن موجودہ عہد میں ایک طرف آرڈر پر تیار کی جانے والی اشیاء کا دائرہ بہت وسیع ہوچکا ہے، ملکی اور بین الاقوامی طور پر چھوٹی، بڑی، منقول اور غیر منقول چیزوں کو بڑی بھاری مقدار میں آرڈر پر تیار کرایا جانے لگا ہے اور اس کی بہت سی جدید شکلیں سامنے آرہی ہیں، اہل صنعت اور اہل ثروت نے اس کو وسیع پیمانہ پر تمویل واستثمار کے لئے اختیار کیا ہے، تو دوسری طرف استصناع کی جزئیات سے متعلق فقہاء کی مختلف آراء میں سے بعض آراء موجودہ حالات میں زیادہ مناسب اور عدل اور اعتدال کے مطابق محسوس ہوتی ہے، پس ان حالات میں ازسرنو تطبیق کی اور غور وخوض کی ضرورت ہوئی، اس بناپر اس موضوع سے متعلق آٹھ شقوں پر مشتمل سوال نامہ اکیڈمی کی طرف سے اہل علم اور ارباب فقہ وافتاء کے نام جاری کیا گیا، جن کے مختصر یا مفصل جوابات اہل علم حضرات نے اکیڈمی کو بھیجے، اکیڈمی کی طرف سے متعلقہ تحقیقات وتطبیقات پر مشتمل ۸۵ رمقالات احقر کو موصول ہوئے، جن کے پیش نظر پہلے چار سوالات کے جوابات کا یہ عرض تیار کیا گیا ہے۔

سوال نامہ میں مختصر سی تمہید کے بعد عقد استصناع کے مختلف پہلوؤں سے متعلق قائم کردہ سوالات میں سے پہلا سوال یہ ہے:

(۱): موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟

اور اسی سے مربوط چوتھا سوال یہ ہے:

(۴): استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے جو اموال منقولہ کی قبیل سے ہیں یا اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے؟

ان دونوں سوالوں کے جواب میں تمام ہی مقالہ نگار حضرات کا اتفاق ہے کہ عقد استصناع یعنی: ''یہ کہ کوئی شخص کسی چیز کی نوعیت، مقدار اور صفت بیان کرتے ہوئے متعین قیمت کے عوض وہ چیز بنانے کا اس چیز کے کاریگر سے مطالبہ کرے اور کاریگر اسے منظور کرلے''، بالفاظ دیگر: ''ایسا عقد جس کے ذریعہ فی الحال ایسی چیز خریدی جائے جس کو صانع اپنا میٹیریل لگا کر تیار کریگا اور جس کے اوصاف متعین اور ثمن طے کردیا گیا ہو''، یہ معاملہ عقد کے وقت مبیع معدوم ہونے کے باوجود لوگوں کی ضرورت وحاجت کے پیش نظر عرف وتعامل کی بنیاد پر درست ہے، اگر شرعاً اس کی اجازت حاصل نہ ہو تو ظاہر ہے کہ لوگ حرج میں پڑجائیں گے، اسی لئے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے عہد سے ہر زمانہ میں بغیر کسی نکیر کے اس کا رواج اور تعامل چلا آرہا ہے، گویا کہ اس کے جائز ہونے پر

امت کا عملاً اجماع ہے۔

موجودہ دور میں یہ عقد ہر اس چھوٹی، بڑی، منقول اور غیر منقول چیز میں جائز اور درست ہے جس میں استصناع کی صحت کے جملہ شرائط پائے جائیں، یعنی:

(۱): وہ چیز قابل صنعت ہو۔

(۲): اس لائق ہو کہ قدر و وصف اور وزن و سائز وغیرہ کے ذریعہ اس کو منضبط اور متعین کیا جاسکتا ہو۔

(۳): اس شی ءکو بنانے کا بنیادی اور غالبی مواد صانع کی طرف سے ہو۔

(۳): اس میں استصناع کا تعامل اور رواج ہو۔

(۴): عقد کے وقت اس چیز کی جنس واصلیت، نوعیت وکوالٹی، صفت واسٹائل، مقدار ووزن، سائز وڈیزائن، قیمت ولاگت وغیرہ ہر اس امر کی مکمل وضاحت کر دی جائے جو اس میں خریدار (آرڈر دہندہ) کے پیش نظر ہے، جس کے بعد نہ کوئی ابہام اور خفاء باقی رہے اور نہ ہی بعد میں اختلاف اور نزاع کی نوبت آئے۔

دلائل:......اس کے مندرجۂ ذیل عبارات فقہیہ ہیں:

بدائع میں ہے:

''أما صورة الاستصناع فهي أن يقول انسان لصانع من خفاف أوصفار أوغيرهما: اعمل لي خفا أو آنية من أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته فيقول الصانع: نعم... ويجوز استحسانا لاجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك في سائر الامصار من غير نكير وقد قال عليه الصلاة والسلام: ''لاتجتمع امتي على ضلالة''... والقياس يترك بالاجماع... ولان الحاجة تدعو اليه... فلو لم يجز لوقع الناس في الحرج... واما شرائط جوازه فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لانه لايصير معلوما بدونه، ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد والرصاص والنحاس و الزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسي والنبل و السلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك ولايجوز في الثياب لأن القياس يأبي جوازه وإنما جوازه استحسانا لتعامل الناس ولا تعامل في الثياب'' (البدائع: ۴/ ۹۳،۹۴، فتح القدير: ۷/۱۰۷، المبسوط: ۱۵۶۲، رد المحتار: ۷/۴۷۳)۔

مبسوط میں ہے: ''حاصل ذلك ان المعتبر فيه العرف وكل ما تعارف الناس الاستصناع فيه فهو جائز'' (المبسوط: ۱۸۸۵)۔

ہدایہ میں ہے: ''وفيما فيه تعامل إنما يجوز إذا أمكن إعلامه بالوصف ليمكن التسليم'' (الهداية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۹)۔

شرح مجلہ میں ہے: ''كل شئي تعومل فيه استصناعه يصح فيه الاستصناع على الاطلاق... يلزم في الاستصناع وصف المصنوع وصفا يمنع حدوث اى نزاع لجهالة شيء من أوصافه وتعريفه تعريفا يتضح به جنسه و نوعه على الوجه المطلوب'' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام: ۱/۳۵۹، ۳۶۰، المادة: ۳۸۹، ۳۹۰، الفتاوى الهندية: ۳/۲۰۷، التاتارخانية: ۹/۳۰۰)۔

محیط برہانی میں ہے: ''متولى المسجد استصنع محراب المسجد الى البحار (النجار) في حسب معلوم وعمل وصناعة معلومة قال لايصح لانه لاتعارف في هذا الاستصناع وكذا في الابواب والسلاليم والسور'' (كتاب الوقف، الفصل الثاني والعشرون في المسائل التي تعود الى الرباطات والمقابر والخانات، المحيط البرهاني: ۶/۲۱۱)۔

الفقہ الاسلامی وادلتہ میں ہے: ''وانما يشمل اقامة المباني وتوفير المساكن المرغوبة وقد ساعد كل ذلك في التغلب على ازمة المساكن ومن ابرز الامثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن اوصاف محددة فان بيع هذه الاشياء في الواقع القائم لايمكن تسويغه الا على اساس الوعد الملزم بالبيع اوعلى عقد الاستصناع ويعد العقد صحيحا اذا صدرت رخصة البناء ووضعت الخريطة وذكرت في شروط العقد

مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية الى النزاع والخلاف'' (الفقه الاسلامي وادلته: ۴/۴۰۲)۔

اس عقد میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے، تاہم سامان کو جلد از جلد حاصل کرنے کے مقصد سے اور اس غرض سے کہ صانع سستی وکاہلی نہ کرے، کام میں جلدی کرے اور مدت گذرنے سے پہلے پہلے کام سے فارغ ہوجائے، سامان لینے کی مدت مقرر کی جائے تب بھی صحیح ہے اور یہ عقد استصناع ہی رہے گا۔

''وإن كان للاستعجال بأن قال على ان تفرغ منه غدا او بعد غد كان صحيحا'' (رد المحتار: ۷/۴۷۴)

''منها أن لايكون فيه أجل فان ضرب للاستصناع اجلا صار سلما حتى يعتبر فيه شرائط السلم وهو قبض البدل في المجلس وهذا قول ابي حنيفة... وقال ابويوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلا أولم يضرب ...وجه قولهما أن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع وإنما يقصد به تعجيل العمل لاتأخير المطالبة فلا يخرج به عن كونه استصناعا...'' (البدائع: ۴/ ۹۴،۹۵، البحر: ۶/۲۸۵)

''إن كان ذكر المدة من قبل المستصنع فهو للاستعجال ولا يصير به سلما'' (المبسوط: ۱۵۶۴) وحكى عن الفقيه ابي جعفر انه قال: إن كان ذكر المدة من قبل المستصنع فهو للاستعجال ولا يصير سلما في قولهم وإن ذكر مدة يتمكن فيها من الفراغ عن العمل فهو استصناع وان كان اكثر من ذلك فهو سلم، وفي الصغرى اذا كان ضرب المدة على وجه الامتهال بان قال على ان تفرغ منه غدا اوبعد غد لايصير سلما في قولهم'' (التاتارخانية: ۹/۴۰۱)۔

نیز اس عقد میں عقد کے وقت ہی قیمت دینا ضروری نہیں ہے، بلکہ پوری قیمت بھی ادھار ہوسکتی ہے اور قسط وار بھی طے کی جاسکتی ہے، گویا کہ یہ ایک ایسا عقد ہے جس میں مبیع بھی ادھار ہوسکتی ہے اور ثمن بھی۔

''الاستصناع هو ان يجيء انسان الى صانع فيقول... ويسلم له جميع الدراهم اولايسلم اويسلم بعضه'' (التاتارخانية: ۹/۴۰۰، العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸) ''لايشترط في عقد الاستصناع تعجيل الثمن كله عند العقد بل يجوز تقسيط الثمن الى اقساط معلومة الآجال محددة أو تاجيله كله'' (فقه المعاملات، الاستصناع: ۱/۲۹۵)۔

(۲): استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

اس سوال کے جواب میں مفتی محمد عظمت اللہ رحیمی نے کہا ہے کہ ایجاب وقبول کے بعد بائع یا مشتری کی طرف سے عقد کی تکمیل کے متعلق کوئی بھی چیز مثلاً: صانع کا چیز کا میٹریل منگوالینا یا مشتری کا پیشگی کچھ ثمن دے دینا وغیرہ میں سے کوئی بھی چیز سامنے آنے سے پہلے یہ معاملہ وعدۂ بیع ہے اور اس کے بعد عقد بیع ہے، جبکہ مفتی زین العابدین کوثری اور عبداللہ سعدی نے لکھا ہے کہ استصناع وعدۂ بیع ہی ہے، نہ کہ عقد بیع، کیوں کہ اگر معاملہ کے وقت ہی اس کو بیع قرار دیا جائے تو یہ معدوم چیز کی بیع ہوگی اور معدوم کی بیع شرعاً درست نہیں ہے، حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے منع فرمایا ہے، اگر چہ اس معاملہ کا تعامل ہے، مگر یہ تعامل علی وجہ البیع نہیں ہے، بلکہ علی وجہ الوعد ہے، یہ معاملہ کرتے وقت یہی سمجھتے ہیں کہ میں وعدہ کرتا ہوں، نہ یہ کہ میں سودا کرتا ہوں، چنانچہ جب مطالبہ کرنے والا کاری گر سے کہتا ہے کہ میرے لئے فلانی چیز اس طرح کی بنادو تو اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ اگر تم فلانی چیز اس طرح کی بنادو گے تو بن جانے کے بعد میں تمہارے پاس سے خریدلوں گا، خریدنے کی نسبت مستقبل کی طرف کرنا اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ یہ سودا آئندہ ہوگا، ابھی نہیں ہورہا ہے، ابھی تو صرف وعدہ ہورہا ہے، اگر اس کو بیع مانا جائے تو پھر یہ یا تو بیع مطلق مانی جائے گی یا بیع سلم اور ظاہر ہے کہ اس معاملہ میں نہ تو بیع سلم کی صحت کے جملہ شرائط پائے جاتے ہیں اور نہ ہی بیع مطلق کی صحت کے، پس یہ معاملہ علی وجہ البیع درست نہ ہوگا۔

''كيف يجوز ان يكون بيعا والمعدوم لايصلح ان يكون مبيعا'' (العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸)۔

حالانکہ اس معاملہ میں اگر چہ عقد کے وقت مبیع معدوم ہوتی ہے، مگر کبھی معدوم کو حکماً موجود تسلیم کرلیا جاتا ہے

''والصحيح انه يجوز بيعا لا عدة والمعدوم قد يعتبر موجودا'' (الهداية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸)

جیسا کہ کوئی مسلمان ذبح کرتے وقت بسم اللہ کہنا بھول جائے تو نسیان کے عذر کی وجہ سے تسمیہ کو موجود تسلیم کرلیا جاتا ہے، تاکہ لوگ حرج ومشقت میں مبتلا نہ ہو، نیز مستحاضہ عورت اور سلس البول کے مریض وغیرہ معذورین کے لئے ناپاکی کے باوجود طہارت کو حکماً تسلیم کرلیا جاتا ہے، اسی طرح استصناع میں بھی لوگوں کے تعامل اور ضرورت کی وجہ سے معدوم معقود علیہ کو حکماً موجود تسلیم کرلیا جائیگا۔

''وقد خرج الجواب عن قوله انه معدوم لانه الحق بالموجود لمساس الحاجة إليه كالمسلم فيه فلم يكن بيع ماليس عند الانسان على الاطلاق'' (البدائع: ۴/۹۳، فتح القدير: ۷/۱۰۹)

''ان المعدوم قد يعتبر موجودا حكمًا كالناسي للتسمية عندالذبح فان التسمية جعلت موجودة لعذرالنسيان والطهارةللمستحاضة جعلت موجودة لعذرجوازالصلوات لئلا تتضاعف الواجبات فكذالك المستصنع المعدوم جعل موجودا حكمًا للتعامل'' (العناية فى هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸، البحر: ۶/۲۸۴)

بالخصوص اس وجہ سے بھی کہ جس طرح بیع سلم میں مبیع معدوم ہونے کے باوجود اس کی بیع جائز ہے اور وہ بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنیٰ ہے، اسی طرح بیع استصناع بھی تعامل واجماع کی وجہ سے، نیز حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے انگوٹھی وغیرہ بنوانے کی وجہ سے بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنیٰ ہوگی، اس سلسلہ کی متعدد روایات وارد ہیں۔

''عن عبدالله ان رسول الله ﷺ اصطنع خاتما من ذهب'' (اخرجه مسلم، كتاب اللباس والزينة، باب فى خاتم الذهب: رقم: ۵۵۹۴) وغیرہ۔

اسی لئے مابقیہ تمام ہی مقالہ نگار حضرات کی رائے وہی ہے جو فقہاء احناف کا راجح اور صحیح مسلک ہے کہ استصناع عقد بیع ہے، وعدۂ بیع نہیں، یعنی فی الحال ایجاب وقبول کے وقت ہی بیع منعقد کی جارہی ہے، آئندہ چل کر بیع کرنے کا وعدہ اور معاہدہ نہیں ہے، جبکہ مولانا اختر امام عادل قاسمی، مفتی یاسر قاسمی اور ڈاکٹر محی الدین غازی نے اس کو مزید واضح کرتے ہوئے لکھا ہے کہ عقد بیع ہونے کے باوجود یہ بیع سلم اور اجارہ سے مرکب اور مشابہ ایک مستقل عقد ہے اور دکتور علی محی الدین قرہ داغی، مفتی عبدالرزاق قاسمی امروہی، مفتی نثار عالم ندوی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مفتی مجتبیٰ حسن قاسمی کے الفاظ میں: نہ تو یہ وعدۂ بیع ہے اور نہ بیع مطلق، نہ بیع سلم ہے اور نہ اجارہ، بلکہ یہ ایک الگ مستقل عقد ہے، لیکن ظاہر ہے کہ جن حضرات نے اس عقد کو بیع کہا ہے ان کا منشا ومقصود بھی یہی ہے کہ یہ معاملہ وعدۂ بیع نہیں، بلکہ ایک ایسا عقد بیع ہے جس کے مستقل اور مخصوص احکام ہیں اور جو بہت سے احکام میں بیع مطلق سے مخالف اور سلم واجارہ سے موافق ہے، جیسا کہ ان کے بیان کردہ تفصیلات واحکامات سے واضح ہے، ان مابقیہ حضرات کے نام یہ ہیں:

مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی شبیر احمد قاسمی شاہی مرادآباد، مفتی محمد اشرف قاسمی گونڈوی، مفتی آصف یاسین پالنپوری، مفتی محمد یحییٰ قاسمی، مفتی ابوحماد غلام رسول قاسمی، مفتی روح الامین سعادتی، مفتی محمد شاہ جہاں ندوی، مفتی راشد حسین ندوی، مفتی احسن عبدالحق ندوی، مولانا کلیم اللہ عمری مدنی، مفتی محمد ریاض ارمان قاسمی، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی محبوب فروغ احمد قاسمی، مفتی شبیر احمد دیولوی، مولانا ظفر عالم ندوی، مفتی عبدالقیوم پالنپوری، مظاہر حسین عماد قاسمی، مفتی عبداللہ کاوی والا، مفتی جنید پالنپوری، مفتی سلمان پالنپوری، مفتی رحمت اللہ ندوی، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مفتی عبدالتواب اناوی، مفتی روح اللہ قاسمی، مولانا یوسف علی آسامی، مولانا عبدالباسط پالنپوری، مفتی سید باقر ارشد قاسمی بنگلوری، مولانا عابد الرحمن مظاہری بجنوری، مفتی نثار احمد گودھروی، مولوی محمد زبیر ندوی، مفتی محمد فاروق دربھنگوی، مولانا محمد الیاس قاسمی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مفتی محمد سلطان کشمیری، مولوی محمد عاشق الہی، مولانا عبدالخالق رامپور، مفتی محمد فرقان فلاحی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عمر امین الہی، مفتی محمد اکرام پالنپوری، مولانا خورشید انور اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی اکمل یزدانی قاسمی، مولانا یوسف قاسمی، مولانا ارشد علی رحمانی، مولانا محمد مقیم الدین ندوی، مولانا اشتیاق احمد اعظمی، مفتی ابوسفیان مفتاحی، مفتی محمد جعفر ملی رحمانی، مفتی ریاست علی قاسمی رامپوری، مفتی منصف بدایونی، مولوی محمد عثمان گرینی، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا زبیر احمد قاسمی، مفتی رضوان الحسن مظاہری، مفتی آفتاب عالم غازی، مفتی محمد سلمان منصور پوری، مفتی محمد اسجد قاسمی ندوی، مفتی اسماعیل گودھروی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی ابوبکر شکر پوری، مفتی اکرام الحق ربانی ندوی، مفتی جہانگیر حیدر قاسمی، مفتی بدر احمد مجیبی، مفتی محفوظ الرحمن قاسمی، مفتی انور علی اعظمی، مفتی محمد انور قاسمی،

مفتی محمد یوسف ایلولوی، مفتی محمد اقبال ٹنکاروی، ڈاکٹر قطب ریسونی شارجہ، عارض محمد حذیفہ داحودی گجراتی۔

چنانچہ علامہ سرخسیؒ رقمطراز ہیں:

''اعلم بأن البیوع أنواع أربعة بیع عین بثمن وبیع دین فی الذمة بثمن وھوالسلم وبیع عمل العین فیه تبع وھوالاستئجار للصناعة ونحوھا ... وبیع عین شرط فیه العمل وھوالاستصناع فالمستصنع فیه مبیع عین ولھذایثبت فیه خیار الرؤیة والعمل مشروط فیه۔ ''(المبسوط: ۱۸۸۲)۔

علامہ کاسانیؒ تحریر فرماتے ہیں:

''وأما معناہ فقد اختلف المشائخ فیه قال بعضھم: ھومواعدة ولیس ببیع وقال بعضھم: ھو بیع لکن للمشتری فیه خیاروھوالصحیح بدلیل أن محمدارحمه الله ذکرفی جوازہ القیاس والاستحسان وذلك لایکون فی العدات وکذا اثبت فیه خیارالرؤیة وانه یختص بالبیاعات وکذا یجری فیه التقاضی وانمایتقاضی فیه الواجب لاالموعود۔ ''
(البدائع: ۴/۹۳)۔

عقد بیع ہونے کے دلائل:

☆ اگر صنعت کار ثمن پر قبضہ کرلے تو وہ اس کا مالک ہوجاتا ہے اور جب تک قبضہ کئے رہتا ہے وہ اس کا مالک رہتا ہے، حالانکہ ملکیت عقد میں ہوتی ہے، نہ کہ وعدۂ عقد میں، معلوم ہوا کہ استصناع باضابطہ بیع ہے، نہ کہ صرف وعدۂ بیع۔

''لأن الصانع یملك الدراھم بقبضھاولوکانت مواعید لم یملکھا'' (فتح القدیر: ۷/۱۰۹، البحر: ۶/۲۸۴، التاتارخانیة: ۹/۴۰۰)

☆ استصناع کو بیع وشراء کے الفاظ سے ذکر کرکے اس میں خیار رؤیت ثابت کیا گیا ہے، جبکہ وعدہ میں خیار ثابت کرنے کی ضرورت نہیں رہتی ہے، معلوم ہوا کہ یہ وعدہ نہیں ہے۔

''وجه العامة أنه سماہ فی الکتاب بیعا وأثبت فیه خیار الرؤیة'' (العنایة فی ھامش فتح القدیر: ۷/۱۰۸، التاتارخانیة: ۹/۴۰۰)۔

☆ استصناع کے ثبوت کے لئے قیاس اور استحسان کو پیش کیا گیا ہے، حالانکہ وعدہ کو ثابت کرنے کے لئے قیاس واستحسان کو پیش کرنے کی ضرورت نہیں پڑتی ہے۔ ''والصحیح من المذھب جوازہ بیعا لأن محمدا ذکر فیه القیاس والاستحسان وھما لایجریان فی المواعدة'' (فتح القدیر: ۷/۱۰۸، العنایة فی ھامش فتح القدیر: ۷/۱۰۸، البحر: ۶/۲۸۴، التاتارخانیة: ۹/۴۰۰)۔

☆ عقد استصناع ایسی چیزوں میں جائز ہوتا ہے جن میں استصناع کا تعامل وتعارف ہے، اگر یہ وعدۂ بیع ہوتا تو پھر متعارف اور غیر متعارف میں کوئی فرق نہ ہوتا۔ والدلیل علیه انه فصل بین ما للناس فیه تعامل وبین مالاتعامل للناس فیه ولوکان مواعدة لجاز فی الکل''
(التاتارخانیة: ۹/۴۰۰)۔

☆ اس معاملہ میں ایک دوسرے کو تقاضہ اور مطالبہ کا حق ہوتا ہے، جو حقوق واجبہ میں ہوتا ہے، نہ کہ موعودہ میں۔

''وکذا یجری فیه التقاضی وانمایتقاضی فیه الواجب لا الموعود'' (البدائع: ۴/۹۳)۔

☆ لوگوں کی زندگی میں استصناع کی ضرورت وحاجت اور مصلحت ومنفعت کا تقاضا بھی یہی ہے کہ استصناع بیع ہو، کیوں کہ آج کل انتہائی قیمتی چیزوں میں اور کروڑوں روپیوں کے عوض بھی استصناع کا رواج اور تعامل ہے، پس اس کو وعدۂ بیع قرار دینے کی صورت میں اگر صانع اس وعدہ کی خلاف ورزی کرے اور سامان تیار نہ کرے تو آرڈر دہندہ کی مصلحت فوت ہوگی اور اس کا شدید نقصان ہوگا، اسی طرح اگر آرڈر دہندہ سامان تیار ہوجانے کے بعد وعدہ پورا کرنے سے مکر جائے تو ظاہر ہے کہ صانع کا سخت نقصان ہوگا، کیوں کہ ضروری نہیں ہے کہ اس نوعیت کا سامان مارکیٹ میں بک جائے اور دوسرا ضرورت مند کھڑا ہوجائے۔

غرضیکہ صحیح اور راجح بات یہی ہے کہ استصناع وعدۂ بیع نہیں، بلکہ بیع ہے، البتہ یہ عقد لازم ہے یا غیر لازم؟

اس سلسلہ میں تفصیل یہ ہے کہ اس کے دو مرحلے ہیں:

پہلا مرحلہ:......ایجاب وقبول کے بعد سے طے کردہ شرائط واوصاف کے مطابق مصنوع کو بنا کر مستصنع کے سامنے پیش کرنے سے پہلے پہلے تک یہ عقد غیر لازم ہوتا ہے، پس نہ صانع کو چیز بنانے پر مجبور کیا جائے گا اور نہ ہی مستصنع کو اپنے مطالبہ پر برقرار رہنے کا پابند کیا جائیگا، بلکہ کاری گر اور آرڈر دہندہ دونوں کو رجوع کرکے معاملہ ختم کرنے کا اختیار رہے گا، فریقین میں سے کوئی بھی دوسرے کو نوٹس دیکر معاملہ منسوخ کرسکتا ہے، بلکہ کاری گر بنی ہوئی چیز کسی اور کو بیچنا چاہے تو بیچ سکتا ہے، یہی ظاہر الروایت ہے اور اکثر فقہاء کے طرز بیان بلکہ تصریح سے واضح ہوتا ہے کہ یہ ائمہ احناف حضرت امام ابوحنیفہ، امام ابویوسف اور امام محمد رحمہم اللہ کا اتفاقی مسلک ہے، اس میں کسی کا اختلاف نہیں ہے۔

چنانچہ علامہ کاسانی رقمطراز ہیں:

''وأما صفة الاستصناع فهي انه عقد غيرلازم قبل العمل فى الجانبين جميعابلاخلاف حتى كان لكل واحد منهما خيارالامتناع قبل العمل كالبيع المشروط فيه الخيار للمتبايعين ان لكل واحد منهما الفسخ... وأما بعد الفراغ من العمل قبل ان يراه المستصنع فكذالك حتى كان للصانع ان يبيع ممن شاء كذاذكرفى الاصل، لأن العقد ماوقع على عين المعمول بل على مثله فى الذمة لماذكرنانه لواشترى من مكان آخروسلم اليه جازولوباعه الصانع وأراد المستصنع ان ينقض البيع ليس له ذلك ولواستهلكه قبل الرؤية فهو كالبائع اذااستهلك المبيع قبل التسليم كذا قال أبويوسف... اذاقطع الجلد ولم يعمل فقال المستصنع، لا أريد لانا لاندرى أن العمل يقع على الصفة المشروطة اولا فلم يكن الامتناع منه اضرارا بصاحبه فثبت الخيار'' (البدائع: ۴/۹۵، الدروالرد: ۷/۴۷۴، ۴۷۵)

''وإنما لم يجبر الصانع على العمل والمستصنع على اعطاء المسمى لانه لايمكنه الاباتلاف عين له من قطع الاديم ونحوه والاجارة تفسخ ففسخ بهذا العذر... وكذا المستصنع ولوشرط تعجيله، لأن هذه الإجارة فى الآخرة كشراء مالم يره، لأن جواز الاستصناع للحاجة وهى فى الجواز لا اللزوم'' (فتح القدير: ۷/۱۱۰، البحر: ۶/۲۸۵)۔

البتہ صاحب محیط برہانی نے اور اسی سے اخذ کرتے ہوئے صاحب تاتارخانیہ نے اس سلسلہ میں حضرت امام ابویوسفؒ کی ایک روایت یہ نقل کی ہے کہ ان کے نزدیک اس صورت میں عقد لازم ہوگا، دونوں میں سے کسی کو اختیار حاصل نہ ہوگا، بلکہ صانع کو متعینہ اوصاف کے مطابق چیز بنانے اور مستصنع کے حوالہ کرنے پر مجبور کیا جائیگا اور مستصنع معاملہ پر قائم رہنے اور بنی ہوئی چیز قبول کرنے کا پابند ہوگا، کوئی بھی دوسرے کی رضامندی کے بغیر یک طرفہ طور پر عقد کو منسوخ نہیں کرسکتا اور وجہ اس کی یہ ہے کہ صانع نے تو معاملہ قبول کرکے اس بات کا ضمان لے لیا ہے کہ وہ مطلوبہ شیء تیار کرے گا، پس جس کام کا ضامن وہ خود بنا ہے اس کو پورا کرنا بھی اسی کی ذمہ داری ہوگی اور پورا کرنے پر اس کو مجبور کیا جائیگا، پھر اگر مستصنع کو شیء مصنوع کے لینے پر مجبور نہ کیا جائے تو ظاہر ہے کہ اس میں صانع اور بائع کا ضرر ہوگا، کیوں کہ ممکن ہے کہ کوئی دوسرا شخص اس شیء مصنوع کو نہ خریدے یا خرید لے، مگر اس قیمت میں نہ خریدے، ایسی صورت میں بائع کا نقصان ہوگا، پس بائع اور صانع کو نقصان سے بچانے کے لئے مستصنع کو بھی شیء مصنوع کے لینے پر مجبور کیا جائیگا۔

بعض مقالہ نگار حضرات ڈاکٹر قطب ریسونی شارجہ، دکتور علی محی الدین قرہ داغی، مولانا خورشید انور اعظمی، مفتی شبیر احمد قاسمی مرادآباد، مفتی عبدالرزاق قاسمی امروہی، مفتی روح الامین سعادتی وغیرہ کی رائے اسی کی تائید میں ہے، بلکہ بعض فقہاء جیسے صاحب تنویر الابصار (مع الرد: ۸/۴۷۵)، صاحب درمختار (مع الرد: ۸/۴۷۵)، صاحب مختصر الوقایۃ (شرح وقایہ: ۳/۸۳)، صاحب ملتقی الابحر (۱/۱۵۰)، صاحب عنایہ (فی ہامش فتح القدیر: ۷/۱۰۹) وغیرہ نے شاید اسی کی بنیاد پر اس طرح کہا ہے: ''وهو بيع لاعدة فيجبرالصانع على عمله ولايرجع المستصنع عنه'' (ملتقی الابحر: ۱/۱۵۰)۔

مجمع الانہر میں اس کی شرح کرتے ہوئے لکھا ہے: ''وفرع على كونه بيعابقوله فيجبرالصانع على عمله ولوكان عدة لم يجبر ولايرجع المستصنع عنه اى عن امره ولوكان عدة لجازرجوعه'' (مجمع الانهرفى هامش ملتقى الابحر: ۲/۱۵۰)

لیکن علامہ شامیؒ نے اس پر مفصل اور مدلل گفتگو کرتے ہوئے اس کو مخالف کتب مذہب اور ان مصنفین کا وہم اور سہو قرار دیا ہے (رد المحتار: ۷/۴۷۵-۴۷۶)، شیخ احمد زرقاء نے بھی شرح القواعد الفقهية (۵۶) میں مجلۃ الاحکام کی تصریح کو غیر صحیح قرار دیتے ہوئے کہا ہے کہ چیز تیار ہونے سے

پہلے عقد استصناع کے غیر لازم ہونے اور دونوں کے لئے خیار ثابت ہونے میں ائمہ احناف میں سے کسی کا اختلاف نہیں ہے۔ فلیحر ر۔

دوسرا مرحلہ:......صانع جب چیز تیار کر کے آرڈر دہندہ کے سامنے پیش کرے، پس اگر وہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دہندہ کے لئے اس کو قبول کرنا ضروری نہیں ہے، وہ اسے رد کر سکتا ہے، لیکن اگر وہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہو تو حضرت امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک صانع کے حق میں یہ عقد لازم ہوگا، مگر مستصنع کے حق میں لازم نہ ہوگا، چنانچہ صانع کو شئ مصنوع حوالہ کرنے پر مجبور کیا جائے گا، وہ معاملہ ختم کر کے تیار شدہ مال واپس لے جانا چاہے تو نہیں لے جا سکتا، اس لئے کہ اس نے تو سامان حاضر کر کے خود اپنے حق کو ساقط کر دیا ہے۔

"ولذا قلنا للصانع أن يبيع المصنوع قبل ان يراه المستصنع. لأن العقد غير لازم اما بعد مارآه المستصنع فالأصح أنه لاخيار للصانع بل إذا قبله المستصنع اجبر على دفعه له لانه بالاخرة بائع" (فتح القدير: ١١٠/٧، البحر: ٦/٢٨٥)

مگر آرڈر دہندہ (مشتری) کے حق میں لازم نہ ہوگا، اس کو دوسری بیوع کی طرح اس بیع میں بھی سامان دیکھنے کے وقت خیار رؤیت حاصل ہوگا اور اسے قبول کرنے اور نہ کرنے کا اختیار ہوگا، وہ مال دیکھنے کے بعد یہ کہہ کر واپس کر سکتا ہے کہ اگر چہ طے شدہ شرائط اور نمونہ کے مطابق مال بن گیا ہے، لیکن مجھے پسند نہیں، میں نہیں لوں گا، یہی ظاہر الروایت اور ائمہ احناف حضرت امام ابوحنیفہ، امام ابویوسف اور امام محمد رحمہم اللہ کا معتمد اور صحیح مسلک ہے، لیکن امام ابوحنیفہؒ سے ایک روایت یہ بھی ہے کہ دونوں کو اختیار ہوگا اور حضرت امام ابویوسفؒ سے ایک روایت یہ ہے کہ صانع یعنی بائع کی طرح مستصنع یعنی مشتری کے حق میں بھی عقد لازم ہوگا، چنانچہ جب ذکر کئے گئے اوصاف کے مطابق چیز بنائی گئی ہے، تو پھر مشتری اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا، اس کو خیار رؤیت حاصل نہ ہوگا۔

علامہ کاسانی رقمطراز ہیں:

"فأما إذا احضر الصانع العين على الصفة المشروطة فقد سقط خيار الصانع وللمستصنع الخيار. لأن الصانع بائع مالم يره فلا خيارله و اما المستصنع فمشترى ما لم يره فكان له الخيار... لأن الخيار كان ثابتا لهما قبل الاحضار لما ذكرنا ان العقد غير لازم فالصانع بالاحضار اسقط خيار نفسه فبقي خيار صاحبه على حاله... هذا جواب ظاهر الرواية عن أبي حنيفة وابي يوسف ومحمد رضى الله عنهم وروى عن ابى حنيفة رحمه الله أن لكل واحد منهما الخيار، وروى عن ابي يوسف انه لاخيار لهما جميعًا، وجه رواية ابي يوسف ان الصانع قد افسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل على الصفة المشروطة فلوكان للمستصنع الامتناع من اخذه لكان فيه اضرار بالصانع بخلاف ما اذا قطع الجلد ولم يعمل فقال المستصنع: لا أريد لأنا لاندرى أن العمل يقع على الصفة المشروطة أو لا فلم يكن الامتناع منه إضرارا بصاحبه فثبت الخيار، ووجه رواية أبي حنيفة أن في تخيير كل واحد منهما دفع الضرر عنه وإنه واجب والصحيح ظاهر الرواية..." (البدائع: ٤/٩٥، الدر والرد: ٧/ ٤٧٤، ٤٧٥)۔

صاحب ہدایہ تحریر فرماتے ہیں:

"وهو بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه لأنه اشترى شيئا لم يره، ولا خيار للصانع كذا ذكره في المبسوط وهو الأصح، لانه باع ما لم يره وعن أبي حنيفة أن له الخيار أيضا لأنه لايمكنه تسليم المعقود عليه إلا بضرر وهو قطع الصرم وغيره، وعن ابي يوسف انه لاخيار لهما، أما الصانع فلما ذكرنا، وأما المستصنع فلان في اثبات الخيار له اضرارا بالصانع، لأنه ربما لايشتريه غيره بمثله" (الهداية في هامش فتح القدير: ١٠٨/٧، البحر: ٦/٢٨٥، المبسوط: ١٥٦٣)۔

قابل عمل اور لائق فتوی یہی حضرت امام ابویوسفؒ کا قول ہے کہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہے تو صانع اور مستصنع دونوں کے حق میں یہ عقد لازم ہوگا، تقریباً تمام ہی مقالہ نگار حضرات کا رجحان بھی اسی قول کی طرف ہے، کیوں کہ یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ مستصنع کی فرمائش کی وجہ سے تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگا دیئے، اس کے بعد فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہونے کے باوجود بلا وجہ خریدار سودا منسوخ کر دے، پھر ضروری بھی نہیں کہ اس قسم کی چیز جو مستصنع نے اپنے لئے بنوائی تھی وہ دوسرے کے لئے بھی کار آمد ہو، اس لئے اس میں صانع کا بڑا ضرر ہو سکتا ہے کہ اس کی محنت بھی برباد ہو جائے اور پیسہ بھی۔

دوسری بات یہ ہے کہ ایسی چیزیں جن کے افراد متفاوت نہ ہوں ان کے سلسلہ میں فقہاء نے صراحت کی ہے کہ ایک چیز بطور نمونہ کے دیکھ لینا پورے مال کو دیکھ لینے کے درجہ میں ہو کر خریدار کا خیار رؤیت ساقط ہو جائے گا اور اس کے لئے مال سے دستبردار ہونے کی گنجائش نہ ہوگی۔

''فان كان لايتفاوت احادها كالمكيل والموزون وعلامته ان يعرض بالنموزج يكتفى برؤية واحد منها الا اذا كان الباقى اردا مما راى فحينئذ يكون له الخيار'' (الهداية: ۳/۳۶)

پس استصناع کے مسئلہ میں بھی چیز کے اوصاف طے کر دینے اور پھر طے شدہ اوصاف کے مطابق بن جانے کے بعد مشتری کے لئے خیار رؤیت باقی رہنے کے کوئی معنی نہ ہوں گے، بلکہ مقررہ اوصاف کے مطابق چیز کا بن جانا حکماً اس کو دیکھ لینا ہی کہلائے گا اور اسے کوئی اختیار حاصل نہ ہوگا۔

حضرت اقدس تھانویؒ نے بھی یہی بات ذکر کی ہے کہ چیز بن جانے کے بعد بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کر سکتا، لکھتے ہیں:

''یہ معاملہ وعدہ نہیں، بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کر سکتا اور انکار کی صورت میں صانع زر ثمن رکھ سکتا ہے'' (امداد الفتاوی: ۳/۱۴۱)۔

مولانا فتح محمد صاحب نے تکملۃ عمدۃ الرعایہ حاشیہ شرح الوقایۃ میں اپنا یہی خیال ظاہر فرمایا ہے:

''عن أبي يوسف أنه لاخيار لهما لا للصانع ولا للمستصنع، وهذا مما يتم به غرض الاستصناع ويجرى المعاملات وفى الخيار لا اعتماد ولا انعقاد إلا صورة'' (تكملة عمدة الرعاية حاشية شرح الوقاية: ۳/۸۴)

(کہ متعاقدین کو خیار نہ ملنے ہی سے استصناع کی غرض پوری ہوگی اور اس قسم کے معاملات جاری رہیں گے، ورنہ تو نہ کوئی اعتماد ہوگا اور نہ کوئی انعقاد مگر صرف صورۃً)۔

مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق تیار ہو کر مشتری کے سامنے پیش کرنے سے پہلے اور پیش کرنے کے بعد دونوں مرحلوں کے سلسلہ میں حضرت امام ابو یوسفؒ کے اقوال کو اختیار کرتے ہوئے ایجاب وقبول کے بعد ہی سے اس معاملہ کو لازم قرار دیا گیا ہے۔

''اذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا... الاستصناع بيع وليس وعدا مجردا فإذا انعقد فليس لأحد العاقدين على رواية ابى يوسف الرجوع عنه بدون رضاء الاخر فيجبر الصانع على عمل الشيء المطلوب وليس له الرجوع عنه، لأن الذى يبيع مالا لم يره له الخيار وكذالك ليس للمستصنع أن يرجع عنه، لانه لوجعل له الخيار للحق البائع اضرار، لانه قد لايرغب فى المصنوع احد غير المستصنع۔ ليس للصانع بعد عمل المصنوع الامتناع عن تسليمه الى المستصنع واذا امتنع الصانع بعد ماراٰه المستصنع عن تسليمه له أجبر على تسليمه له أما اذا باعه من آخر وقد رآه المستصنع وكان البيع قبل القبول فله ذلك، واذا كان المصنوع غير موافق للأوصاف المطلوبة فإن كان النقص الموجود فيه من قبيل العيب فللمستصنع خيار العيب، وإن كان من قبيل الوصف فله خيار الوصف إن شاء قبله وإن شاء رده ومتى قبله بعد رؤيته فليس له رده، وقال ابو يوسف: ليس للمستصنع خيار الرؤية خلافا لبعض الفقهاء'' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام: ۱/۳۶۱، المادة: ۳۹۲)۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی صاحب نے بھی اس رائے کی تائید کی ہے کہ یہ عقد شروع ہی سے لازم ہونا چاہئے۔

''وفى تقديرى ان الرأى الذى أخذت به المجلة سديد جدا منعا من وقوع المنازعات بين المتعاقدين ودفعا للضرر عن الصانع اذ أن اغراض الناس تختلف باختلاف الشيء المصنوع حجما ونوعا وكيفية، ولأن هذا الراى يتفق مع مبدأ القوة الملزمة للعقود بصفة عامة فى الشريعة ويتناسب مع الظروف الحديثة التى يتفق فيها على صناعة اشياء خطيرة وغالية الثمن كالسفن والطائرات فلا يعقل والحالة هذه أن يكون عقد الاستصناع فيها غير لازم'' (الفقه الاسلامى وادلته: ۴/۳۹۸)۔

مجمع الفقہ الاسلامی جدہ کے ساتویں سیمینار کا فیصلہ ہے:

''ان عقد الاستصناع ھو عقد وارد علی العمل والعین فی الذمة ملزم للطرفین اذا توافرت فیه الارکان والشروط''

(کہ عقد استصناع ایسا عقد ہے جس میں بائع کوئی عمل کر کے کوئی چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، یہ فریقین پر لازم ہوتا ہے، بشرطیکہ عقد کے شرائط موجود ہوں۔)

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب نے بھی یہ لکھا ہے کہ استصناع عقد بیع ہے اور فریقین پر لازم ہے (دیکھئے: جدید مالیاتی ادارے: ۵۰)۔

جبکہ حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب کی رائے یہ ہے کہ صانع کے اپنا کام شروع کرنے سے پہلے یہ عقد لازم نہ ہوگا، البتہ اس کے کام شروع کرنے کے بعد یہ معاملہ لازم ہوگا، اس لئے استصناع کے معاہدے کی وجہ سے تیار کنندہ پر یہ اخلاقی ذمہ داری عائد ہوگی کہ اس چیز کو تیار کرے، تیار کنندہ کے اپنا کام شروع کرنے سے پہلے فریقین میں سے کوئی بھی دوسرے کو نوٹس دے کر معاہدہ منسوخ کرسکتا ہے، البتہ تیار کنندہ کے کام شروع کرنے کے بعد معاہدہ یک طرفہ طور پر ختم نہیں کیا جاسکتا (دیکھئے: اسلامک بنکاری اور دور حاضر میں اس کی عملی شکل ملحقہ: اسلام اور جدید معاشی مسائل: ۵ / ۱۵۴)۔

(۳): ظاہر ہے کہ استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، تو جیسے وہ ایک معدوم شیء کو خرید کر رہا ہے، کیا مبیع (مصنوع) کو وجود میں لانے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کرسکتا ہے؟ اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنی ہوگی؟ آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے ایسی بات پیش آتی ہے۔

اس سوال کے متعلق مقالہ نگار حضرات کے تین نقطہائے نظر ہیں:

پہلا نقطۂ نظر: یہ ہے کہ ایک مرتبہ عقد استصناع کے بعد مبیع (مصنوع) کے وجود میں آنے سے پہلے مستصنع وہ چیز کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کرسکتا ہے اور یہ سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنی ہوکر درست ہوگی۔

اس رائے کے قائین یہ ہیں: مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی شبیر احمد قاسمی شاہی مرادآباد، مولانا محمد مقیم الدین ندوی، مفتی رضوان الحسن مظاہری، مفتی محمد اشرف قاسمی گونڈوی، مفتی محمد ریاض ارمان قاسمی، مفتی محبوب فروغ احمد قاسمی،، مولانا ظفر عالم ندوی، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مفتی سید باقر ارشد قاسمی بنگلوری، مولوی محمد زبیر ندوی، مفتی محمد عاشق الٰہی، مولوی محمد سلطان کشمیری، مفتی اکمل یزدانی، مفتی ابوسفیان مفتاحی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی اکرام الحق ربانی ندوی، مفتی محفوظ الرحمن قاسمی۔

ان حضرات کی دلیل یہ ہے کہ دوسری، تیسری مرتبہ سلسلہ وار عقد میں مبیع اگر چہ معدوم ہے، لیکن حکما موجود سمجھی جائے گی، کیوں کہ اس طرح عقد کا تعامل ہے اور استصناع کے جواز کی بنیاد تعامل ہے، جیسا کہ پہلی مرتبہ کے عقد میں تعامل کی وجہ سے مبیع حکما موجود سمجھی جاتی ہے۔

دوسرا نقطۂ نظر: یہ ہے کہ (مصنوع) کو وجود میں لانے سے پہلے خریدار کا کسی اور سے اور پھر دوسرے خریدار کا کسی تیسرے شخص سے فروخت کرنا درست نہیں ہے اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنی نہ ہوگی، البتہ خاص کر فلیٹس میں اس طرح کی خرید وفروخت کا رواج ہونے کی وجہ سے اس کا حکم مذکورہ حکم سے مستثنی ہوگا اور یہ معاملہ جائز ہوگا۔ یہ رائے مفتی نثار عالم ندوی، مفتی عمر امین الٰہی کی ہے، جبکہ مفتی روح اللہ قاسمی، مولانا ارشد علی رحمانی، مفتی محمد عظمت اللہ رحیمی نے لکھا ہے کہ سلسلہ وار بیع اگر منقولات کی ہوتو ناجائز ہے اور اگر غیر منقول اشیاء کی ہوتو جائز ہے اور مولوی محمد عثمان گوریني نے لکھا ہے کہ قبل القبض فروخت کرنا تو جائز نہیں ہے، البتہ نزول عن الحق کے طریقہ پر اس کا عوض لینے کی اور صانع کے ذمہ جو حق متعلق ہوگیا ہے اس کا عوض لیکر دستبردار ہونے کی گنجائش ہے۔

تیسرا نقطۂ نظر: یہ ہے کہ ایک مرتبہ عقد استصناع کے بعد جب تک مبیع (مصنوع) وجود میں نہ آجائے تب تک مستصنع وہ چیز کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا شخص کسی تیسرے شخص سے فروخت نہیں کرسکتا اور پہلی مرتبہ کے عقد کے علاوہ سلسلہ وار بیع کی مابقیہ تمام صورتیں بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنی نہ ہوگی۔

اس رائے کے حاملین اکثر مقالہ نگار حضرات ہیں، جن کے اسماء گرامی یہ ہیں: اختر امام عادل قاسمی، مفتی آصف یاسین پالنپوری، مفتی ابوحماد غلام رسول قاسمی، مفتی روح الامین سعادتی، مفتی محمد شاہ جہاں ندوی، مفتی راشد حسین ندوی، مولانا کلیم اللہ عمری مدنی، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی شبیر احمد دیولوی، مفتی عبدالقیوم پالنپوری، مظاہر حسین عماد قاسمی، مفتی عبداللہ کاوی والا، مفتی جنید پالنپوری، مفتی سلمان پالنپوری، مفتی رحمت اللہ ندوی، مفتی عبد

التواب اناوی، مولانا عبد الباسط پالنپوری، مفتی عبد الرزاق قاسمی امروہی، مولانا عابد الرحمن مظاہری بجنوری، مفتی نثار احمد گودھروی، مفتی محمد فاروق دربھنگوی، مولانا محمد الیاس قاسمی، قاضی عبد الجلیل قاسمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مفتی محمد فرقان فلاحی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مفتی محمد اکرام پالنپوری، مولانا خورشید انور اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا یوسف قاسمی، مولانا اشتیاق احمد اعظمی، مفتی محمد جعفر ملی رحمانی، مفتی یاسر قاسمی، مفتی ریاست علی قاسمی رامپوری، مفتی منصف بدایونی، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا زبیر احمد قاسمی، عبد القادر عبد اللہ کیرالا، عبد اللہ سعدی، مفتی آفتاب عالم غازی، مفتی محمد سلمان منصور پوری، مفتی محمد اسجد قاسمی ندوی، مفتی اسماعیل گودھروی، مفتی ابوبکر شکر پوری، مفتی جہانگیر حیدر قاسمی، مفتی مجتبیٰ حسن قاسمی، مفتی بدر احمد مجیبی، مفتی انور علی اعظمی، مفتی محمد انور قاسمی، مفتی محمد یوسف ایلولوی، مفتی محمد اقبال ٹنکاروی اور عارض حقیر کی بھی یہی رائے ہے۔

دلائل:

☆ دوسری اور تیسری مرتبہ کے عقد میں مبیع معدوم ہے، ابھی تک تیار نہیں کی گئی ہے اور معدوم شیء کی بیع درست نہیں ہوتی، حدیث میں اس کو منع کیا گیا ہے، حضرت حکیم بن حزامؓ کی روایت ہے: ''اتیت رسول اللہ ﷺ فقلت یاتینی الرجل یسئلنی من البیع ما لیس عندی ابتاع له من السوق ثم ابیعه قال لاتبع مالیس عندك'' (رواہ ابو داؤد وسکت عنه: اعلاء السنن: ۱۴/۱۵۸ اور رواہ الترمذی، ابواب البیوع، باب کراھیة بیع ما لیس عندك: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۲) (حضرت حکیم بن حزامؓ فرماتے ہیں کہ میں نے رسول اللہ کے پاس آکر عرض کیا، میرے پاس لوگ آکر ایسی چیزیں فروخت کرنے کا مطالبہ کرتے ہیں کہ جو میرے پاس نہیں ہوتی ہے، تو کیا میں بازار سے خرید کر اس کو بیچ سکتا ہوں؟ تو حضور نے فرمایا کہ جو چیز تمہارے پاس موجود نہ ہو اس کی بیع نہ کیا کرو)۔

ایک اور حدیث میں ہے کہ نہ تو سودا اور قرض جائز ہے، نہ سودے کے ساتھ دو شرطیں درست ہیں، نہ غیر مضمون چیز کا نفع لینا صحیح ہے اور نہ ہی غیر موجود شیء کی بیع جائز ہے۔ ''لایحل سلف وبیع، وشرطان فی بیع، ولا ربح ما لم یضمن، ولابیع مالیس عندك'' (رواہ الترمذی عن عبداللہ بن عمرو، ابواب البیوع، باب ماجاء فی کراھیة بیع ما لیس عندك وقال: ھذا حدیث حسن صحیح: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۴)۔

فقہاء نے بھی اس ممانعت کو ذکر کیا ہے: ''من شرط المعقود علیه ان یکون موجودا مالا متقوما مملوکا فی نفسه وأن یکون ملك البائع فیما یبیعه لنفسه وأن یکون مقدور التسلیم'' (الردمع الدر: ۷/۲۳۶) وبطل بیع ما لیس بمال ... والمعدوم ...'' (الدر فی ھامش الرد: ۷/۲۳۵، ۲۳۶)۔

اس ممانعت کی وجہ غرر وضرر اور دھوکہ وجہالت ہے، جس کی وجہ سے لوگوں کے درمیان اختلاف اور نزاع پیدا ہوتا ہے، معدوم شیء کی بیع میں جو دھوکہ اور غرر وضرر ہے وہ مخفی نہیں، ایسا ہو سکتا ہے کہ یہ شخص مطلوب شیء پر قدرت حاصل نہ کر سکے اور نبی کریم ﷺ نے دھوکہ کی بیع سے بھی منع فرمایا ہے، روایت میں ہے:

''نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع الغرر'' (رواہ الترمذی عن ابی ھریرۃ، ابواب البیوع، باب ماجاء فی کراھیة بیع الغرر وقال: حدیث حسن صحیح: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۰)

اس میں معدوم، غیر مملوک، غیر مقدور التسلیم، مجہول، غیر مقبوض سبھی قسم کی چیزیں داخل ہیں، کیوں کہ غرر ان سبھی چیزوں میں پایا جاتا ہے، صورت مذکورہ میں گہرائی سے غور کیا جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ جس قدر تسلسل بڑھے گا اسی قدر نزاع کے امکانات میں اضافہ ہوگا۔

☆ ابھی وہ فلیٹ وغیرہ مصنوع تعمیر اور تیار نہ ہونے کی وجہ سے خود اس مستصنع کے ضمان اور ذمہ داری میں نہیں آیا ہے، جبکہ غیر مضمون چیز کو بیچنا اور اس سے نفع حاصل کرنا شرعاً ممنوع ہے، جیسا کہ پہلے روایت میں گذرا: ''ولا ربح مالم یضمن'' اور صحیح ابن حبان میں ہے:

''ولا بیع مالم یضمن'' (رواہ ابن حبان عن عبد اللہ بن عمرو بن عاص: کتاب العتق، باب الکتابة، رقم: ۴۳۲۱)۔

☆ یہ بات تو مسلم ہے کہ استصناع یہ بیع سلم ہی کی ایک نوع ہے، البتہ بعض احکام میں اس سے مختلف ہے، جن بعض احکام میں یہ دونوں الگ الگ ہیں مثلاً:

مبیع کے لئے مدت کا متعین ہونا یا نہ ہونا، ثمن کی نقد ادائیگی لازم ہونا یا نہ ہونا، بیع میں معاملہ کا تعامل ہونا یا نہ ہونا، مبیع کا قابل صنعت ہونا یا نہ ہونا وغیرہ، اس کو فقہاء اور علماء نے تفصیل سے ذکر کردیا ہے، لیکن مبیع پر قبضہ کرنے سے پہلے اس کو فروخت کرنے کے سلسلہ میں بیع سلم اور بیع استصناع باہم مختلف ہے، اس کی تصریح کتب فقہیہ میں احقر کو نہیں ملی، جس سے ظاہر یہ ہوتا ہے کہ اس باب میں دونوں باہم متفق ہیں اور بیع سلم کے متعلق صراحت ہے کہ مبیع پر قبضہ کرنے سے پہلے اس میں بیع وغیرہ کسی قسم کا تصرف کرنا درست نہیں ہے:

''لایجوز التصرف للمسلم الیه فی راس المال ولا لرب السلم فی المسلم فیه قبل قبضه بنحو بیع وشرکة ومرابحة وتولیة'' (الدر مع الرد: ۷/۴۶۷)

پس اسی طرح استصناع میں بھی مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اس مبیع (مصنوع) کو بیچنا درست نہ ہونا چاہئے۔

☆ اس میں سود کا دروازہ کھلنے کا بھی اندیشہ ہے، کیوں کہ جب تک شیٔ وجود میں نہ آئے اور لوگ یکے بعد دیگرے بیچتے چلے جائیں تو بظاہر یہ روپیوں کا تبادلہ روپیوں سے ہونا معلوم ہوتا ہے اور جب روپیوں کا تبادلہ روپیوں سے ہو تو کمی زیادتی کے ساتھ معاملہ ناجائز ہوجاتا ہے، لہذا اس طرح کرنا درست نہ ہوگا۔

☆ جواز کے قائلین نے دوسری اور تیسری مرتبہ کے عقد کو پہلی مرتبہ کے عقد پر قیاس کیا ہے، مگر شاید یہ قیاس مع الفارق ہے، کیوں کہ:

الف- پہلی مرتبہ کا عقد مبیع معدوم ہونے کے باوجود دو باتوں کی وجہ سے جائز ہوتا ہے:

اول: لوگوں میں استصناع کی ضرورت اور تعامل کا ہونا، دوم: استصناع (آرڈر دے کر بنوانے) کی حقیقت کا پایا جانا۔

ظاہر ہے کہ دوسری، تیسری مرتبہ کے عقد میں پہلی مرتبہ کی طرح عمومی اور واقعی ضرورت اور تعامل تسلیم کرنا مشکل ہے، کیوں کہ اس عقد سے عامۂ حاجت انسانی کی تکمیل مقصود نہیں ہوتی، بلکہ تمویل مقصود ہوتی ہے اور پھر اس میں استصناع (آرڈر دے کر چیز بنوانا) بھی نہیں پایا جاتا، کیوں کہ صورت مذکورہ میں پہلا خریدار دوسرے خریدار سے یا دوسرا خریدار پہلے خریدار سے آرڈر دے کر چیز نہیں بنواتا، بیع استصناع نہیں کرتا، جیسا کہ استصناع متوازی میں ہوتا ہے، بلکہ بیع مطلق کرتا ہے، تیار کی جانے والی چیز کا سودا کرتا ہے اور بیع مطلق میں عقد کے وقت مبیع کا وجود شرط ہے، جو یہاں نہیں ہے، بالفاظ دیگر: اس عقد کا جواز صانع یعنی آرڈر لے کر بنانے والے یا بنوانے والے کے ساتھ ہی مشروط ہے، غیر صانع سے کیا جائے تو وہ استصناع نہیں ہوگا، بلکہ کلی طور پر معدوم کی بیع مطلق ہوگی، جس کی ممانعت منصوص ومصرح ہے، اس لئے پہلی مرتبہ کے عقد پر قیاس کرنا محل نظر ہے۔

ب- مستصنع کیلئے شیٔ معدوم کی خریداری کا جواز لوگوں کی ضرورت وحاجت کی وجہ سے ثابت ہے: ألحق بالموجود لمساس الحاجة الیه'' (البدائع: ۴/ ۹۴) اور فقہ کا مسلمہ اصول ہے: ''ما ابیح للضرورة یقدر بقدرها'' (الاشباہ والنظائر، القاعدۃ الخامسۃ، الضرر یزال: ۱/۸۶) (کہ جس چیز کا جواز ضرورت کی وجہ سے ہو وہ بقدر ضرورت ہی جائز رہتی ہے۔) لہذا پہلی مرتبہ کے عقد میں تو مستصنع کی ضرورت کا لحاظ کرتے ہوئے اس کے حق میں تو معدوم چیز کی خریداری جائز ہوگی، مگر مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اس کا دوسرے کو اور دوسرے کا تیسرے کو بطور تجارت بیچنا ضرورت سے زائد ہوکر ناجائز ہوگا۔

ج- مستصنع کیلئے شیٔ معدوم کی خریداری کا جواز خلاف قیاس بطور استحسان ثابت ہے اور فقہ اسلامی کا مسلمہ اصول ہے:

''ما ثبت علی خلاف القیاس فغیره لایقاس علیه'' (شرح القواعد الفقهیة للزرقاء، القاعدة الرابعة عشرة: ۱۵۱) ''ثم المستحسن بالقیاس الخفی یصح تعدیته بخلاف المستحسن بالاثر اوبالاجماع أو الضرورة کالسلم والاستصناع'' (منتخب الحسامی: ۱۰۴)

(کہ جو چیز خلاف قیاس بطور استحسان ثابت ہو وہ مورد شرع ہی پر منحصر رہتی ہے۔ اس میں تعدیہ جائز نہیں ہوتا، اس پر قیاس کرکے دوسرے میں حکم ثابت کرنا درست نہیں ہوتا) پس یہاں بھی ایسا ہی ہوگا اور دوسری اور تیسری مرتبہ کے عقد کو پہلی مرتبہ کے عقد پر قیاس کرنا صحیح نہ ہوگا۔

☆ منقول چیزوں اور مکان، فلیٹ وغیرہ غیر منقول چیزوں کے درمیان فرق کرنے والے حضرات کو شاید فقہاء کی اس تصریح سے اشتباہ ہوگیا ہے کہ منقول چیزوں کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز نہیں ہے اور مکان، فلیٹ وغیرہ غیر منقول چیزوں کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز ہے، حالانکہ صورت مذکورہ میں

عدم جواز کی بنیادی وجہ مبیع کا حقیقۃً اور حکماً ہر دو طرح معدوم ہونا ہے، مقبوض نہ ہونا یہ دوسرے درجہ کی چیز ہے اور معدوم ہونا یہ منقول اور غیر منقول دونوں قسم کی چیزوں میں پایا جاتا ہے، پس منقول چیزوں اور مکان، فلیٹ وغیرہ غیر منقول چیزوں کے درمیان فرق کرنا محل نظر ہے۔

☆ واضح رہے کہ صورت مذکورہ یعنی یہ کہ مصنوع کے تیار کئے جانے سے پہلے مستصنع کا اس کو کسی اور شخص سے بیچ دینا یہ صورت اور استصناع متوازی کی صورت دونوں الگ الگ صورتیں ہیں، ایک یا قریب قریب نہیں ہیں، ایک شخص کا دوسرے کو آرڈر دیکر کوئی چیز بنوانا، پھر تیسرے شخص کا آرڈر پر بنوائی ہوئی چیز کو تیار ہونے سے پہلے خرید لینا اور ہے اور ایک شخص کا دوسرے کو کوئی چیز بنانے کا آرڈر دینا پھر اس شخص کا دوسرے سے بنوانا اور چیز ہے، دونوں میں فرق موجود ہے جو ادنی غور وفکر سے سمجھا جاسکتا ہے، مختصر طور پر اس طرح کہ استصناع متوازی میں پہلا شخص مستصنع، دوسرا شخص صانع پھر مستصنع اور تیسرا شخص صانع ہے، جبکہ زیر بحث صورت میں پہلا شخص صانع، دوسرا شخص مستصنع اور تیسرا شخص مستصنع سے بیع مطلق کر کے شیٔ مصنوع کو وجود میں آنے سے پہلے خریدنے والا ہے، یہ دونوں آپس میں عقد استصناع نہیں کرتے ہیں، بیع مطلق کرتے ہیں پس دونوں صورتوں کا حکم بھی الگ الگ ہوگا، زیر بحث صورت نادرست ہے اور استصناع متوازای کی صورت درست ہے۔ یا پھر اس طرح کہ زیر بحث صورت میں فلیٹ وغیرہ فروخت کرنے والا یعنی مستصنع نفع کے ساتھ دوسرے کو بیچ کر درمیان سے الگ ہوجاتا ہے، اور معاملہ کا ذمہ دار بنوانے والا ہی رہتا ہے، اس لئے یہ درست نہ ہوگا جبکہ استصناع متوازی میں ایسا نہیں ہوتا۔

مذکورہ بالا وجوہات کے پیش نظر دوسری اور تیسری مرتبہ کا عقد معدوم شیٔ کی بیع کی ممانعت سے مستثنیٰ ہونا اور سلسلہ وار کی تمام بیوع کا درست ہونا فہم سے بالاتر ہے۔

بیت التمویل الکویتی کا فتوی بھی عدم جواز کا ہے:

''لایجوز بیع الشقق المشتراة بعقد استصناع بنفس الشروط والمواصفات وبالثمن الذی یتفق علیه مع المشتری قبل تمام بنائها واستلامها، لأن هذا من بیع المعدوم ولأنها غیر موجودة فعلا بالشکل الذی تباع علی اساسه'' (الفتاوی الشرعیة فی المسائل الاقتصادیة، رقم الفتوی: ۳۳۶، المسائل الاقتصادیة: ۱/۹۶۷)۔

مفتی گجرات حضرت اقدس مفتی احمد خانپوری صاحب دامت برکاتہم نے بھی اپنے فتاوی میں اس طرح کے معاملہ کو نادرست قرار دیتے ہوئے کہا ہے کہ یہ بیع المعدوم ہے، جو باطل ہے (دیکھئے: محمود الفتاوی: ۲/ ۴۶۵-۴۶۷)۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب مدظلہ العالی کے فتاوی میں بھی یہی بات مذکور ہے، لکھا ہے:

''اگر ابھی بلڈنگ تعمیر ہی نہیں ہوئی ہے، تو خریدنے والے شخص سے اس کا بیچنا جائز نہیں ہے، کیوں کہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملہ موجود ہونا ضروری ہے'' (کتاب الفتاوی: ۵/ ۲۷۲)۔

عقد استصناع

(سوال نمبر ۵-۸)

مفتی عبدالرزاق قاسمی امروہی[1]

''عقد استصناع'' کے موضوع پر اکیڈمی کی جانب سے راقم السطور کے پاس سوال نمبر ۵ تا ۸ کے عرض مسئلہ کے لئے کل ۶۷ مقالات بھیجے گئے، مقالہ نگار حضرات کے اسمائے گرامی یہ ہیں:

مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا اختر امام عادل قاسمی، مفتی شبیر احمد قاسمی، مولانا روح الامین سعادتی، مفتی ابوحماد غلام رسول منظور قاسمی، مفتی محمد اشرف قاسمی، مفتی محمد یحی قاسمی، مفتی آصف یاسین قاسمی، ڈاکٹر مفتی محمد شاہجہاں ندوی، مفتی راشد حسین ندوی، مولانا محمد احسن عبدالحق ندوی، حافظ مولانا کلیم اللہ عمری، مولانا محمد ریاض ارمان قاسمی، مفتی لطیف الرحمن ولایت علی، مفتی محبوب فروغ احمد قاسمی، مولانا شبیر احمد دیولوی، مولانا محمد ظفر عالم ندوی، مفتی عبدالقیوم پالنپوری، مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی، مفتی عبداللہ کاوی والا، مفتی جنید بن محمد پالنپوری، مفتی سلمان پالنپوری، ڈاکٹر علی محی الدین قرہ داغی، مولانا محمد حذیفہ بن محمود ٹیلر داحودی، مولانا رحمت اللہ ندوی، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مولانا محمد نثار عالم ندوی، مولانا عبدالتواب اناوی، مفتی محمد روح اللہ قاسمی، مولانا محمد یوسف علی، مولانا عبدالباسط پالنپوری، مفتی عبدالرزاق قاسمی، مفتی باقر ارشد قاسمی، مفتی عابد الرحمن مظاہری، مفتی نثار احمد گودھروی، مولانا زین العابدین کوثری، مولانا محمد زبیر ندوی، مولانا محمد فاروق بارڈولی، مولانا محمد الیاس قاسمی، مولانا عبدالقادر عبداللہ، مولانا عبداللہ سعدی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مفتی اقبال احمد قاسمی، مفتی محمد سلطان کشمیری، مولوی محمد عاشق الہی، مولانا عبدالخالق صاحب، مولانا محمد فرقان فلاحی، مفتی محمد منصف قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی محمد عارف باللہ قاسمی، مفتی عمر امین الہی، مفتی محمد اکرام پالنپوری، مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی، مولانا نازبیر احمد قاسمی، مفتی محمد رضوان الحسن قاسمی، مولانا محمد عثمان جونپوری، مفتی محمد جعفر ملی رحمانی، مولانا محمد یاسر قاسمی، مولانا اشتیاق احمد اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی اکمل یزدانی قاسمی، مولانا محمد یوسف قاسمی جودھپوری، مولانا محمد ارشد جودھپوری، مولانا مقیم الدین ندوی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی ریاست علی امروہوی۔

جن چار سوالات کے متعلق عرض مسئلہ کا بندے کو حکم دیا گیا تھا ان میں پہلا سوال یہ ہے:

سوال نمبر ۵- اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے، اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو رقم حاصل ہو وہ اس کا نفع ہو جائے، اس صورت میں شرعا کوئی قباحت تو نہیں ہے؟

اس سوال کے جواب میں ۶۵ مقالہ نگار حضرات تو اس بات پر متفق ہیں کہ استصناع کی یہ شکل جس کو استصناع متوازی کہا جاتا ہے شرعی طور پر چند قیود اور شرائط کے ساتھ جائز ہے، البتہ تین مقالہ نگار حضرات کا خیال یہ ہے کہ استصناع متوازی درست نہیں ہے، ان تین مقالہ نگار کے نام حسب ذیل ہیں: مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی۔

---

[1] استاذ جامعہ اسلامیہ عربیہ جامع مسجد امروہہ، یوپی۔

جو حضرات اس عقد کو جائز قرار دیتے ہیں انہوں نے مشترکہ طور پر اس بات سے استدلال کیا ہے کہ:

۱- حضرات فقہاء نے استصناع کے تحقق کے لئے ایسی کوئی شرط نہیں لگائی ہے جس کی رو سے یہ لازم آتا ہو کہ یہ عقد اسی کے ساتھ ہوگا جو اس شئ کو خود تیار کرے، پھر یہ شخص کسی دوسرے سے مشتری کی مطلوبہ شئ تیار کرا کر خریدار کو سپرد کردے تو بھی شرعاً یہ عقد درست ہوجائے گا، اس کے بارے میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''لأن العقد ماوقع على عين المعقود بل على مثله في الذمة، لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان اخروسلم إليه جاز'' (بدائع ۵/ ۴)۔ صاحب ہدایہ اور علامہ شامی نے بھی اسی طرح کی عبارات پیش کی ہیں۔

۲- دوسری دلیل یہ ہے کہ فقہاء نے اجارہ کے باب میں یہ صراحت کی ہے کہ اگر کسی شخص نے کوئی کام کرانے کے لئے کسی شخص کو اجرت پر لیا اور اجیر پر کوئی شرط نہ لگائی کہ وہ خود کام کرے تو اجیر کے لئے جائز ہے کہ کام کسی تیسرے شخص سے کرالے، استدلال میں فقہ المعاملات کی عبارت کو پیش کیا گیا ہے:

''وإن أطلق كان له أي للأجير أن يستأجر غيره'' (فقه المعاملات ۱/ ۲۷۲)۔

بلکہ اس سے بھی زیادہ واضح عبارت استصناع متوازی کے جواز میں بدائع کی ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

''والدليل عليه أن صانعا تقبل عملا بأجر ثم لم يعمل بنفسه، ولكن قبله لغير بأقل من ذلك طاب له الفضل'' (بدائع ۶/ ۶۲)۔

لہٰذا اگر عقد کا انحصار کاریگر کی کاریگری پر ہوتا تو اس صورت میں عقد ہی درست نہ ہوتا، کیونکہ صنعت اور عمل تو دوسرے کی طرف سے وجود میں آیا ہے، پس استصناع متوازی کی زیر بحث صورت کہ ادارہ یا اصل صانع کسی سے آرڈر لے کر خود عمل کے بجائے دوسرے کو آرڈر پر دیدے تو یہ معاملہ درست ہے۔

۳- صنعت کار اور خریدار کے درمیان کبھی واسطہ کی ضرورت پڑتی ہے، کبھی خریدار کو اصل صنعت کار کا پتہ نہیں ہوتا یا اچھے اور برے کی ان کو تمیز نہیں ہوتی، یا کہ خود معاملہ کرنے میں ان کو کسی نقصان یا فریب کا اندیشہ ہوتا ہے، ایسی صورتوں میں کسی درمیانی فرد یا ادارے کی ضرورت پڑتی ہے جو اس کی صحیح رہنمائی کرسکے، ہر فن کے کچھ ماہرین ہوتے ہیں اور ہر ایک کا ایسا میدان کار ہوتا ہے، اس طرح درمیان میں ایک واسطہ کی ضرورت محسوس ہوتی ہے، اس طرح استصناع متوازی کا جواز سمجھ میں آتا ہے۔

۴- مفتی عابد الرحمن مظاہری بجنوری، مفتی نثار عالم ندوی اور مفتی ابوحماد غلام رسول منظور صاحب اسلامی مالیاتی ادارے کو دلال اور وکیل کی حیثیت دیتے ہیں اور لکھتے ہیں کہ مالیاتی ادارہ یا بینک صانع اور مستصنع کے درمیان داخل ہوکر جو نفع حاصل کرتا ہے وہ درست اور جائز ہے، بینک یا مالیاتی ادارہ مستصنع کے حق میں دلال یا وکیل ہے اور اگر بینک یا مالیاتی ادارہ کو اجیر مان لیا جائے تو بھی نفع حلال ہے۔

۵- مفتی احسن عبد الحق ندوی، مولانا ریاض ارمان قاسمی، مولانا لطیف الرحمن ولایت علی، مولانا شبیر احمد دیولوی، مولانا ظفر عالم ندوی، مولانا عبد القیوم پالنپوری، مفتی جنید احمد پالنپوری، مولانا عبد التواب، مولانا عبد الباسط پالنپوری، مفتی سید باقر ارشد قاسمی، مفتی نثار احمد، مفتی اقبال احمد قاسمی اور مولانا راشد حسین ندوی نے مفتی محمد تقی عثمانی کی کتاب سے یہ اقتباس پیش کیا ہے: ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدہ میں داخل ہوسکتی ہے، یا کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے، دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل/ ۱۵۷)۔

۶- اسلامی مالیاتی ادارے دونوں طرف کے پیسے طے کرلینے کے بعد اگر قیمت میں فرق رکھتے ہیں تو یہ زائد رقم ان کا حق المحنت ہوگی اور حق المحنت اجرت مثل کے بقدر ہونی چاہئے۔

البتہ جن مقالہ نگار حضرات نے استصناع متوازی کے جواز کی بات کہی ہے انہوں نے اس کی کچھ شرائط بیان کی ہیں جو اختصار کے ساتھ حسب ذیل ہیں:

۱- دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں اور اس طرح باہم منسلک نہ ہوں کہ ان میں سے ایک کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے

عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف ہوں۔

۲- مالیاتی ادارے مستصنع کو صانع کے ساتھ عقد کا مکلف نہ بنائے اور نہ اس کو نگرانی کا یا شئ مصنوع پر قبضہ کا وکیل بنائے۔

۳- یہ معاملہ تیسرے فریق سے ہو جس کا مستصنع سے کوئی ربط نہ ہو۔

۴- ادارہ شئ مصنوع کو اولاً اپنی تحویل میں لے پھر استقرار ملک کے بعد مستصنع کو حوالہ کرے۔

۵- بینک یا مالیاتی ادارہ شئ مصنوع کی ادائیگی کی اتنی لمبی مدت متعین نہ کرے جو اس شئ کے بنانے میں درکار مدت سے بہت زیادہ ہو، بلکہ مناسب طور پر اتنی ہی مدت مقرر کی جائے جتنی کہ مطلوبہ سامان کی تیاری میں واقعی ضرورت ہو، کیونکہ زیادہ لمبا وقت لینے سے اس مال سے سرمایہ کاری لازم آئے گی جس میں سود کا شبہ ضروری ہے۔

تین مقالہ نگار حضرات: مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی شاہجہاں ندوی اور مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی کی رائے یہ ہے کہ استصناع متوازی جائز نہیں ہے۔

مفتی حبیب اللہ قاسمی نے لکھا ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے جو طریقہ اختیار کرتے ہیں اس میں بوئے ربا پائی جاتی ہے، اس لئے اس شکل کی اجازت نہیں ہونی چاہئے، مولانا موصوف نے مزید کوئی وضاحت نہیں لکھی کہ اس میں بوئے ربا کیوں پائی جاتی ہے، البتہ مفتی شاہجہاں ندوی صاحب نے اس بارے میں تفصیلی کلام کیا ہے، اولاً: استصناع متوازی کی دونوں صورتوں کو نقل کیا ہے (یعنی مربوط وغیر مربوط) اس کے بعد لکھا ہے کہ استصناع متوازی غیر مربوط کو بہت سے معاصر فقہاء جائز قرار دیتے ہیں، لیکن میرے نزدیک (استصناع مربوط کے ناجائز ہونے کے ساتھ ساتھ) استصناع متوازی غیر مربوط بھی جائز نہیں ہے، اس کے دلائل درج ذیل ہیں:

۱- استصناع متوازی غیر مربوط میں اگرچہ صورۃً ایک عقد دوسرے عقد سے مربوط نہیں ہوتا ہے، بلکہ بظاہر دونوں عقد الگ الگ ہوتے ہیں، لیکن یہ اسلامی معیشت کے برخلاف ہے، کیونکہ اسلامی معیشت کی بنیاد حقیقی اشیاء اور خدمات کی پیداوار کے ذریعہ نفع کمانے پر ہے، جبکہ مالیاتی ادارہ کا مقصد استصناع کے ذریعہ تمویل کر کے زائد رقم حاصل کرنا ہے، اصل مقصد آرڈر پر سامان تیار کر کے فروخت کرنا نہیں، بلکہ قرض دے کر زائد رقم حاصل کرنا ہے جو کہ سود ہے۔

۲- مالیاتی ادارہ بحیثیت صانع میعادی ثمن کے بدلہ کسی گاہک کے ساتھ عقد استصناع کرتا ہے، پھر کسی کاریگر سے یا ٹھیکہ دار سے بعینہ وہی سامان خریدنے کا استصناع کرتا ہے تو گویا اسے جو رقم حاصل ہوتی ہے وہ میعاد کے بدلہ ہے، حقیقی محنت کے بدلہ نہیں ہے۔

۳- عام طور سے اسلامی مالیاتی ادارے شرطوں کی پابندی نہیں کرتے، بلکہ خریدار کو ہی ایجنٹ بنا دیتے ہیں کہ وہ فلاں کمپنی سے فلاں تاریخ کو اپنے بیان کردہ اوصاف کے تحقق کا یقین کر کے تیار کردہ سامان پر قبضہ کرے۔

۴- یہ معدوم کی بیع ہے اور ارشاد نبوی صلی اللہ علیہ وسلم ہے: "لا تبع مالیس عندک"۔

ہماری نظر میں یہی رائے راجح ہے کہ استصناع متوازی جائز ہے، اس لئے کہ استصناع کے تحقق کے لئے حضرات فقہاء نے ایسی کوئی شرط نہیں لگائی ہے جس کی رو سے یہ لازم آتا ہو کہ یہ عقد اسی کے ساتھ ہوگا، جو اس شئ کو خود اختیار کرے۔

سوال نمبر ۶- استصناع کے تعلق سے چھٹا سوال یہ ہے کہ عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع اس رقم کو ضبط کرسکتا ہے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے؟

اس سوال کے جواب میں (۵۳) مقالہ نگار حضرات کی رائے تو یہ ہے کہ صانع کے لئے عقد استصناع میں بیعانہ کی رقم سے اپنے نقصان کی تلافی کرنا (حضرت امام احمد بن حنبلؒ کے مسلک کو ضرورت کی وجہ سے اختیار کرتے ہوئے) شرعاً درست ہے، البتہ بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرنے کا جواز صرف عقد استصناع کے دائرہ ہی تک محدود ہے، دیگر عقود میں اس کی اجازت نہ ہوگی، ان مقالہ نگار حضرات کے اسمائے گرامی یہ ہیں:

مولانا حبیب اللہ، مولانا روح الامین، مفتی شبیر احمد، مولانا اشرف علی، مولانا محمد یحیی قاسمی، مولانا آصف یاسین، مولانا شاہجہاں ندوی، مولانا راشد حسین ندوی، مولانا احسن عبدالحق، مولانا شبیر احمد دیلوی، مولانا ظفر عالم ندوی، مولانا عبدالقیوم، مولانا مظاہر حسین، مولانا عبداللہ، مولانا محمد جنید، مفتی محمد سلمان، مولانا حذیفہ، مولانا رحمت اللہ، ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی، مولانا محمد نثار عالم، مولانا عبدالباسط، مولانا یوسف علی، مولانا باقر ارشد، مولانا عابد الرحمن، مولانا زین العابدین، مولانا زبیر عالم، مولانا محمد فاروق، مولانا محمد الیاس، مولانا عبدالقادر، مفتی محمد اقبال، مولانا محمد سلطان، مولانا عاشق الہی، مولانا عبد الخالق، مولانا محمد فرقان، مولانا شاہد علی، مولانا عارف باللہ، مولانا عمر ابین، مولانا شاہین جمالی، مولانا محمد رضوان، مولانا محمد منصف، مفتی محمد عثمان، مولانا خورشید احمد، مولانا ارشد رحمانی، مولانا یوسف علی قاسمی، مولانا خورشید، مولانا ابوسفیان، مولانا محمد اکمل یزدانی، مولانا اشتیاق احمد، مولانا محمد یاسر قاسمی، مولانا جعفر ملی رحمانی۔

گیارہ مقالہ نگار حضرات کی رائے یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم کو عقد استصناع میں بیعانہ کی رقم ضبط کرنا یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرنا شرعاً درست نہیں ہے، پھران میں بعض حضرات نے یہ رائے دی ہے کہ بائع کو چاہئے کہ وہ عدالت سے رجوع کرے، ان حضرات کے اسماء گرامی مندرجہ ذیل ہیں:

مفتی اختر امام عادل قاسمی، مفتی ابوحماد غلام رسول، مولانا عبدالتواب، مولانا روح اللہ، مولانا نثار احمد، مفتی عبداللہ سعدی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مولانا اکرام، مولانا زبیر احمد قاسمی، مفتی ریاست علی، مولانا مقیم الدین، اور راقم السطور عبدالرزاق قاسمی۔ تین حضرات نے اس بارے میں کچھ نہیں لکھا ہے۔

جو حضرات بائع کے لئے بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرنے کے جواز کی رائے رکھتے ہیں انہوں نے مشترکہ طور پر یہ بات لکھی ہے کہ ضرورت شدیدہ کی بنا پر امام ابوحنیفہؒ کے مسلک کو چھوڑ کر امام احمد بن حنبلؒ کے مسلک کو اختیار کیا جاسکتا ہے، کیونکہ امام احمد بن حنبلؒ عربون (بیعانہ) کی رقم ضبط کرنے کی اجازت دیتے ہیں اور امام احمد بن حنبلؒ کا استدلال اس سلسلہ میں حضرت عمرؓ کے فیصلہ اور حضرت عبداللہ بن عمرؓ کے فتوی سے ہے، چنانچہ علامہ ابن قدامہ نے ''المغنی'' میں لکھا ہے:

''والعربون في البيع هو أن يشتري السلعة، فيدفع إلى البائع درهما أو غيره على أنه إن أخذ السلعة احتسب به من الثمن، وإن لم يأخذها فذلك للبائع.. قال أحمد: لا بأس به وفعله عمر وعن ابن عمر أنه أجازه، وقال ابن سيرين: لا بأس به، وقال سعيد بن المسيب وابن سيرين: لا بأس إذا كره السلعة أن يردها ويرد معها شيئا'' (المغنی ۴/۱۶۰)۔

اس بارے میں حسب ذیل روایات ان کی طرف سے پیش کی جاتی ہیں:

''عن زيد بن أسلم أن النبي ﷺ أحل العربان في البيع'' (المصنف لابن أبي شيبه ۱۱/ ۶۷۱، رقم ۲۳۶۶۱، ۲۳۶۵۶) ''عن عبد الرحمن بن فروخ أن نافع بن عبد الحارث اشترى دار السجن من صفوان بن أمية بأربعة آلاف درهم، فإن رضي عمر ﷺ فالبيع له، وإن عمر لم يرض فأربع مائة لصفوان'' (المصنف لابن أبي شيبه ۱۱/ ۶۷۲، رقم ۲۳۶۶۶)

اور بخاری کے ترجمۃ الباب میں اس روایت کو ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا ہے:

''واشترى نافع بن عبد الحارث دارا للسجن بمكة من صفوان بن أمية على إن عمر ﷺ رضي بالبيع فالبيع بيعه، وإن لم يرض عمر ﷺ فلصفوان أربع مائة دينار'' (بخاری شریف ۱/ ۳۲۷)۔

مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی لکھتے ہیں کہ یہ عقد لازم ہے اور جو اس عقد کو توڑے گا اس پر لازم ہے کہ وہ فریق ثانی کو ہرجانہ ادا کرے، ارشاد ربانی ہے: ''أن لا تزر وازرة وزر أخرى، وأن ليس للإنسان إلا ما سعى'' اگر ایسا نہ ہوگا تو صانع کو مال تیار کرنے یا معیاری مال تیار کرنے میں کوئی دلچسپی نہیں ہوگی۔

مولانا محبوب فروغ احمد قاسمی کہتے ہیں کہ: اس سلسلہ میں بعض نظیروں سے رہنمائی حاصل کی جاسکتی ہے، غرور کی وجہ سے بعض اوقات رجوع بالنقصان جائز ہوتا ہے، علامہ شامی لکھتے ہیں: ''وإذا قال الأب لأهل السوق: بايعوا ابني، فقد أذنت له في التجارة فظهر أنه ابن غيره رجعوا عليه للغرور وكذا لو قال: بايعوا غبدي فقد أذنت له فبايعوه ولحقه دين ثم ظهر أنه عبد لغيره رجعوا عليه'' (شامی ۴/ ۱۴۹، کتاب المرابحہ، مطلب الغرور لا يوجب الرجوع، مکتبہ رشیدیہ پاکستان)۔

یہی صورت حال استصناع میں ہوتی ہے، صانع محض مستصنع کے آرڈر کی وجہ سے مال تیار کراتا ہے، اب اگر مستصنع لینے سے انکار کردے تو صانع کا نقصان ہورہا ہے، وہ دیکھ لے کہ کتنا نقصان ہورہا ہے، اسی کے بقدر بیعانہ سے وضع کرے تو گنجائش ہے۔

مفتی اقبال احمد صاحب اور مولانا محمد حذیفہ صاحب نے لکھا ہے کہ حضرت تھانویؒ نے بھی عقد استصناع میں مشتری کے مکر جانے اور انکار کرنے کی صورت میں اس سے لیا ہوا ثمن روک رکھنے کی اجازت دی ہے، فرماتے ہیں: ''یہ معاملہ وعدہ نہیں بیع ہے تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زرثمن رکھ سکتا ہے'' (امداد الفتاوی ۳/۱۴۱)۔

مفتی عارف باللہ صاحب اور مفتی جنید پالنپوری نے دلیل میں مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب کی عبارت پیش کی ہے: اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو اور شرعی اور قانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اس کی رقم ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہے وہ اس کو دے دی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے۔

جو حضرات کسی بھی صورت میں بیعانہ کی رقم سے تلافی نقصان کی اجازت نہیں دیتے، انہوں نے درحقیقت نبی علیہ الصلاۃ والسلام سے مروی اس حدیث سے استدلال کیا ہے، جس میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربون سے صاف طور پر منع فرمایا ہے، حضرت عبداللہ بن عمرو بن العاصؓ سے روایت ہے:

''نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع العربان'' (مشکوۃ / ص۲۴۸)

اسی طرح حضرت شاہ ولی اللہ صاحب محدث دہلویؒ نے اپنی مشہور کتاب ''حجۃ اللہ البالغہ'' میں تحریر فرمایا ہے:

''فیہ معنی المیسر'' کہ اس میں جوئے کا معنی پایا جاتا ہے جو کہ شرعاً حرام ہے۔

اب رہ جاتا ہے کہ صانع کو ضرر سے کیسے بچایا جائے؟ کیونکہ اس نے آرڈر کے مطابق بہت زیادہ مال تیار کردیا ہے اور اس ڈیزائن اور اس معیار کا مال مارکیٹ میں کوئی لینے کے لئے تیار نہیں، اگر مستصنع نہیں لیتا تو بائع شدید نقصان سے دوچار ہوگا اور دوسری طرف مشتری بھی جری ہوجائے گا مال تیار کروادے گا اور بہانے بنا کر لینے سے یہ سوچ کر انکار کردے گا کہ مجھ پر کیا تاوان اور جرمانہ ہے جوڈرنے کی بات ہے۔

اس سلسلہ میں مفتی ابوحماد غلام رسول قاسمی صاحب نے لکھا ہے کہ بیعانہ کی رقم تو بہر صورت بائع واپس کرہی دے، لیکن معاہدہ اور معاملہ طے کرتے وقت مشتری سے اس بات کی وضاحت کردے کہ اگر تم نے مال تیار کرواکے نہیں لیا اور میرا مال کہیں دوسری جگہ فروخت بھی نہیں ہوا اور مجھے نقصان سے دوچار ہونا پڑا تو اس صورت میں دو عادل متدین آدمی جو طے کریں گے وہ دینا ہوگا اور اس وقت ''الضرر یزال'' اور ''لا ضرار فی الإسلام'' اور ''المسلمون علی شروطھم'' کے قواعد پر عمل کیا جائے گا تو مناسب ہوگا، تاکہ بائع کو نقصان سے بچایا جاسکے تاہم اس پر مزید غور وخوض کی ضرورت ہے۔

راقم السطور کی رائے بھی یہی ہے کہ مشتری اگر مال لینے سے بلاکسی وجہ شرعی کے انکار کرے تب بھی اس پر جرمانہ عائد کرنا یا بیعانہ کو ضبط کرنا درست نہ ہوگا، اس لئے کہ وہ ثمن جو مال بنوانے والے کے ذمہ میں ہے مانند قرض کے ہے جس کی عدم ادائیگی کی صورت میں کسی بھی طرح کا مالی جرمانہ عائد کرنا درست نہ ہوگا، البتہ ایسے مواقع پر شریعت کی ان احتیاطی تدبیروں کو اختیار کرنا چاہئے جن سے قرضوں کے ضائع ہونے کو بچایا جاتا ہے، مثلاً مستصنع سے کوئی شئ رہن رکھوادی جائے یا اس کا کوئی کفیل لے لیا جائے، یا پھر قانونی چارہ جوئی کی جائے۔

سوال نمبر: ۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟ عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائے جائیں تو خریدار کورد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

اس سوال کے جواب میں تقریباً تمام ہی مقالہ نگار حضرات اس بات پر متفق ہیں کہ عقد کی یہ صورت عقد اجارہ شمار ہوگی اور صانع کی حیثیت اجیر مشترک کی ہوگی اور مستصنع کی حیثیت مستاجر کی ہوگی، اس سلسلے میں حضرات فقہاء کی نصوص واضح ہیں، ''فتاوی تاتارخانیہ'' میں ہے:

"والاستصناع أن يكون العين والعمل من الصانع، فأما إذا كان العين من المستصنع لامن الصانع يكون اجارة ولا يكون استصناعا" (تاتارخانیہ ۱۵/ ۲۴۷)۔

اسی طرح کے الفاظ "شرح المجلہ" میں بھی ہیں، لہذا اگر سامان آرڈر کے مطابق نہ ہوتو اس پر اجارہ کے احکام جاری ہوں گے اور خریدار کورد کرنے کا اختیار ہوگا، اور بائع کو میٹریل کا تاوان دینا ہوگا، گویا یہ مانا جائے گا کہ صانع نے خریدار کا میٹریل ہلاک کردیا ہے اجیر پر تاوان کے احکام کتب فقہ میں تفصیل سے مذکور ہیں۔

مولانا اختر امام عادل صاحب نے اس سلسلے میں "المبسوط" کی یہ عبارت لکھی ہے: "إذا أسلم حديدا إلى حداد ليصنعه إناء مسمى بأجر مسمى فإنه جائز ولا خيار له فيه إذا كان مثل مسمى ... وإن أفسده الحداد، فله أن يضمنه حديده مثل حديد ويصير الإناء للعامل وإن شاء رضي به وأعطاء الأجر" (المبسوط ۱۵/ ۱۵۵)۔

البتہ اس سوال کے جواب میں صرف مولانا مظاہر حسین عماد قاسمی نے اختلاف کیا ہے اور لکھا ہے کہ میٹریل خود خریدار فراہم کرے تب بھی یہ عقد استصناع ہی ہوگا، چنانچہ لکھتے ہیں کہ: جس طرح صاحبین کے نزدیک استصناع میں وقت متعین کرنے کے باوجود وہ استصناع ہی رہتا ہے اور وقت متعین کرنے کا مقصد کام میں جلدی کرنا ہوتا ہے، میرا خیال یہ ہے کہ یہاں مستصنع (خریدار) کی طرف سے میٹریل کی فراہمی کا مقصد استعجال ہے اور اسی خواہش کے تحت مستصنع صانع کو میٹریل فراہم کررہا ہے، تاکہ کام جلد ہوجائے، عقد استصناع میں اگرچہ عین اور عمل یعنی میٹریل اور کام دونوں صانع کی ذمہ داری ہے:

"والاستصناع يستلزم شيئين هما العين والعمل وكلاهما يطلب من الصانع" (موسوعہ فقہیہ ۲/ ۳۲۸)۔

راقم الحروف کی رائے میں یہی راجح ہے کہ عقد کی یہ صورت اجارہ کی ہوگی، اس میں اگر سامان آرڈر کے مطابق نہ ہوتو بائع کو میٹریل کا نقصان دینا ہوگا، کیونکہ کتب فقہ میں اجیر پر تاوان کی صراحت موجود ہے۔

سوال نمبر: ۸- عقد استصناع کے تعلق سے آٹھواں سوال یہ ہے کہ: عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے، مگر اسے بائع وقت پر فراہم نہ کرپائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے؟

اس سوال کے جواب میں ۵۵ مقالہ نگار حضرات کی رائے تو یہ ہے کہ عقد استصناع میں صانع کے لئے جرمانہ کی شرط فریقین کے باہمی اتفاق کے مطابق شامل کی جاسکتی ہے، بشرطیکہ ذمہ داری کو پورا نہ کرنے یا اس میں تاخیر کرنے کے مجبور کن حالات نہ ہوں، مجبور کن حالات کی صورت میں تاوان کی شرط پر عمل نہ کیا جائے اور وجہ اس کی یہ ہے کہ عام حالات میں شئی مصنوع کی ادائیگی میں تاخیر پر اگر جرمانہ کی شرط نہ لگائی جائے تو صانع کی طرف سے ٹال مٹول کے قوی امکانات ہیں جس سے باہمی نزاع پیدا ہوگا، اور شرط لگانے کی صورت میں صانع کو فکر ہوگی کہ وقت مقررہ پر سامان ادا کرے۔

مفتی شبیر احمد صاحب، مولانا ظفر عالم ندوی، اور مولانا عبدالقیوم پالنپوری نے بھی اس کو اجارہ پر ہی قیاس کیا ہے اور لکھا ہے: اجارہ میں اس کی نظیر موجود ہے اور اسی پر قیاس کرتے ہوئے یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ مذکورہ صورت میں بائع کو یہ نقصان برداشت کرنا پڑ جائے گا، جبکہ مشتری کو معاملہ رد کرنے کا حق ہوگا:

"أما استيجار الصانع كالحائك والخائط والصباغ ففي حالة المخالفة في الجنس كأن يسلم انسان ثوبا إلى صباغ ليصبغه لونا معينا فصبغه لونا آخر يكون صاحب الثوب بالخيار إن شاء ضمن الصباغ قيمة الثوب وإن شاء أخذ الثوب وأعطى الصباغ ماذاد الصبغ فيه" (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۸۵۵)۔

چنانچہ حضرات فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کو یہ کہہ کر کپڑا پیش کرتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑا تیار کردے تو اس کی اجرت سو روپئے ہوگی، دو دن میں تیار کرے تو سو روپئے کے بجائے پچاس روپئے ہوگی، تو اس طرح سے عقد استصناع میں بھی مال کی قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، لہذا اگر فریقین اس بات پر متفق ہوں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم یا فی ہفتہ قیمت میں سے متعینہ مقدار کم ہوتی جائے گی، ایسا کرنا شرعا جائز ہے اور اس زمانہ کے مفکر مفتی تقی عثمانی صاحب نے اس کو جائز لکھا ہے۔

مولانا روح الامین صاحب نے لکھا ہے کہ اس کی تخریج کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں، ایک تو یہ ہے کہ نظائر پر قیاس کیا جائے، دوسرے اصول عامہ

سے استنباط کیا جائے، پھر مولانا نے نظائر میں ایک تو ضرورت کے وقت بیع عربون کے جواز کو پیش کیا ہے، دوسری نظیر رہن وکفالت کو قرار دیا ہے، تیسری نظیر اجارہ کو قرار دیا ہے، یعنی اگر آج سل کردے گا تو ایک درہم اجرت کل دے گا تو آدھا درہم اجرت ہوگی اور اصول عامہ سے اس شرط کا جواز اس طرح معلوم ہوتا ہے۔

۱- یہ اصول ثابت کیا جاچکا کہ عقود وشروط اور معاملات میں اصل اباحت ہے اور جب تک دلیل سے حرمت ثابت نہ ہو، اسے حرام قرار نہیں دیا جائے گا، اس کا تقاضہ ہے کہ شرط جزائی کی اجازت ہو، جبکہ عاقدین پہلے سے اس پر اتفاق کریں۔

۲- اس ضمان کی مشروعیت سے حقوق العباد کے ساتھ کھلواڑ اور بہت سے مفاسد کا سد باب ہے، لہٰذا ''لا ضرر ولا ضرار'' اصول کے تحت اس کی اجازت ہونی چاہئے۔

۳- ''المسلمون علی شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما'' اصول بھی اسی کا متقاضی ہے۔

۴- ''الضرر یزال'' اصول کا یہ مطالبہ ہے، کیونکہ کبھی ازالہ کی صورت تعویض ہی ہوتی ہے۔

۵- قاضی شریح کا یہ ارشاد ''من شرط علی نفسه طائعا غیر مکره فهو علیه'' بھی اس کا مؤید ہے۔

اس کے بعد مولانا نے چند شبہات کا جواب دیا ہے:

۱- حدیث میں شرط فی البیع کی مخالفت ہے، پھر اس کی گنجائش کیوں کر ہوسکتی ہے؟

جواب یہ ہے کہ: حدیث اگر ثابت ہے تو اپنے عموم اور ظاہر پر نہیں ہے، چنانچہ تمام ہی فقہاء نے شرط کے جواز میں اس حدیث سے کوئی معارضہ نہیں کیا ہے۔

۲- بظاہر شرط جزائی میں احد العاقدین کی منفعت ہے اور جو شرط احد العاقدین کی منفعت پر مشتمل ہو فقہاء کے نزدیک فاسد ہے؟

جواب یہ ہے کہ: شرط جزائی کسی عاقد کے لئے منفعۃ محضہ نہیں ہے، بلکہ فریق آخر کی طرف سے وعدہ کی مخالفت کی بناء پر ہونے والے ضرر کا تدارک ہے، اسی لئے فقہاء کی بیان کردہ شرط فاسد میں یہ شامل نہیں۔

۳- یہ تعزیر مالی ہے، جس کی فقہاء جمہور اجازت نہیں دیتے؟

جواب: اولاً: تو یہ تسلیم نہیں کہ یہ تعزیر مالی ہے، کیونکہ یہ عقوبات وزواجر کے قبیل سے نہیں ہے جو حرام کے ارتکاب پر قاضی یا حاکم مقرر کرتا ہے، بلکہ یہ فریقین کی جانب سے طے شدہ معاہدہ کی خلاف ورزی پر ہونے والے ضرر کا ازالہ، اور اس کا معاوضہ ہے۔

ثانیا: اگر یہ بھی ایک قسم کی تعزیر مالی ہے تو جواب یہ ہے کہ بہت سے محققین نے سنن وآثار کی بنیاد پر بعض صورتوں میں اسے جائز قرار دیا ہے۔

۴- یہ بظاہر ربا النسیہ ہے جس کی حرمت منصوص ہے؟

جواب: ربا النسیہ کی حرمت نقدین اور اموال ربویہ میں ہے، یہی وجہ ہے کہ بیع معجل اور مؤجل میں قیمت کا تفاوت جائز ہے، تاہم چند امور کا لحاظ لابدی ہے:

۱- تاوان یا معاوضہ کی شرط پر متعاقدین اتفاق کر کے معاملہ طے کریں، جیسا کہ فقہاء نے مسئلہ اجارہ کی صورت بیان کی ہے ''إن خطته الیوم فبدرهم أو غدا فبنصف درهم''۔

۲- ضرر واقعی، محض احتمال ضرر پر معاوضہ وصول کرنے کا حق نہ ہوگا۔

۳- بقدر ضرر ہی معاوضہ وصول کرنا جائز ہوگا۔

۴- اگر تاخیر کسی غیر اختیاری امر کی وجہ سے ہو تو ضمان واجب کرنا درست نہ ہوگا۔

مولانا سید باقر ارشد قاسمی لکھتے ہیں: فقہاء کے مسلمہ قاعدہ "المعروف کالمشروط" کے مطابق اس وقت عرف وقت کے تعین کا ہے اور تاخیر کی صورت میں خود معاہدہ کے وقت جرمانہ کی صراحت بھی کردی جاری ہے، ایسی صورت میں عوام کے عرف کے مطابق آج ضروری ہے کہ مدت کی صراحت ہے علی سبیل الاستعجال کے ساتھ ساتھ تاخیر کی صورت میں جرمانہ کو عائد کیا جائے۔

مولانا اختر امام عادل صاحب نے شرط جزائی کے بارے میں تین باتوں سے استیناس کیا ہے:

۱- قاضی شریح کی عدالت میں ایک مسئلہ اسی طرح کا آیا تو انہوں نے کہا:

"من شرط علی نفسه طائعا غیر مکره فهو علیه" اس کو امام بخاری نے اپنی صحیح میں نقل کیا ہے

۲- اس کو بیع عربون پر قیاس کرلیا جائے بوقت ضرورت۔

۳- امام احمد بن حنبلؒ کی طرف سے یہ بات کہی جاتی ہے کہ اگر شرطوں کا تجزیہ کیا جائے تو ایسی شرط ہے جو گو مقتضائے عقد سے نہیں، لیکن مصالح عقد سے ضرور ہے لہذا فی زمانہ اسے اختیار کیا جانا چاہئے۔

آٹھویں سوال کے جواب میں ۱۲ رمقالہ نگار حضرات نے اختلاف کیا ہے اور کہا ہے کہ عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر کی جائے اور بائع اس تاریخ پر مبیع حوالہ نہ کرسکے جس کی وجہ سے خریدار کو نقصان ہو کہ اس کو بازار سے اس سے دوگنی رقم میں مبیع خرید کر اپنے مشتری کو حوالہ کرنی پڑے تو اس صورت میں اس نقصان کا تاوان بائع پر لازم نہیں کیا جاسکتا، اس لئے کہ خریدار بائع کی جانب سے اس بات پر مامور نہیں تھا کہ وہ کسی تیسرے سے ایسی چیز کا عقد کرے جو ابھی وجود میں نہیں آئی اور نہ ہی عقد استصناع میں اس قسم کی شرط ملحوظ ہوتی ہے، رہی یہ بات کہ بائع اپنے کئے ہوئے وعدہ پر قائم نہ رہ سکا تو وعدہ خلافی پر کسی قسم کا مالی تاوان بائع پر لازم نہیں کیا جاسکتا، اس رائے کو مندرجہ ذیل افراد نے اختیار کیا ہے، مولانا اشرف قاسمی، مولانا راشد حسین ندوی، مولانا احسن عبدالحق، مولانا کلیم اللہ عمری، مولانا محمد حذیفہ، مولانا رحمت اللہ ندوی، مولانا عبداللہ سعدی، مولانا محمد اکرام، مفتی منصف، مولانا خورشید احمد، مفتی ریاست علی، مولانا خورشید انور، مولانا محمد یاسر قاسمی۔

لیکن اس رائے پر اشکال یہ ہوتا ہے کہ مستصنع کو جو نقصان ہورہا ہے وہ بائع کی وعدہ خلافی پر ہورہا ہے، تو کیا اس کے نقصان کی تلافی کی بھی کوئی صورت ممکن ہے؟ اس کے جواب میں مفتی محمد اکرام صاحب پالنپوری نے لکھا ہے کہ: خریدار کو اتنا اختیار ہوسکتا ہے کہ بازار میں دونوں چیزوں کی قیمت کا پتہ لگائے کہ فلاں چیز اتنی مقدار میں اتنے دن میں بنائی جائے تو کتنی رقم دی جاتی ہے اور اگر اتنے زیادہ وقت میں بنائی جائے تو کتنی رقم دی جاتی ہے؟

عرف کے اعتبار سے دونوں کے درمیان جو فرق ہوگا اتنی مقدار وہ اپنے ثمن سے وضع کرسکتا ہے، جیسا کہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک اجارہ کا مشہور مسئلہ ہے کہ اگر کوئی درزی سے کہہ دے کہ اگر آج یہ کپڑا بنا کردیا تو اتنی اجرت دی جائے گی اور اگر کل بنا کردیا تو اتنی اجرت دی جائے گی، اب اگر دوسرے دن بنا کردیا تو امام صاحب کے نزدیک اجرت مثل دی جاتی ہے۔

راقم الحروف کی نظر میں پہلی ہی رائے قرین قیاس ہے، اس لئے کہ عقد میں اصل اباحت ہی ہے جب تک کہ دلیل حرمت ثابت نہ ہو، نیز اگر شرط جزائی نہ لگائی جائے گی تو اس میں مشتری کے لئے ضرر عظیم لازم آئے گا، اور قاعدہ ہے: "الضرر یزال"۔

☆☆☆

دوسرا باب تفصیلی مقالات

لوکل اور بین الاقوامی مارکیٹ میں عقدِ استصناع کے مسائل

مفتی شبیر احمد قاسمی[1]

نَحْمَدُهٗ وَنُصَلِّي عَلٰى رَسُوْلِهِ الْكَرِيْمِ أَمَّا بَعْدُ!

آج کے زمانہ میں عقدِ استصناع کا معاملہ عالمی سطح پر وسیع تر ہو چکا ہے، مقامی اور لوکل مارکیٹوں سے تجاوز کر کے ممالک بعیدہ سے عقدِ استصناع کا تجارتی معاملہ پھیل چکا ہے، اس لئے موضوع کی اہمیت اور اس میں پیدا ہونے والے نئے مسائل کی وجہ سے اس نوع کی تجارت کے بعض جزئی مسائل وضاحت طلب ہیں، اسی کے تناظر میں یہ مضمون پیش خدمت ہے۔

معاملۂ استصناع کے جواز کا مدار تعامل ناس پر:

استصناع کا معاملہ ایسی شئی کا عقد ہے جو شئی معدوم ہوتی ہے، عقد کے وقت اس شئی کا خارج میں کوئی وجود نہیں ہوتا ہے، اور شرعی ضابطہ اور اصول کے مطابق ایسی شئی کی خرید و فروخت جائز اور مشروع نہیں ہوتی ہے، جس شئی کا خارج میں کوئی وجود نہ ہو؛ اس لئے اصول اور ضابطہ کے مطابق استصناع کا معاملہ جائز نہیں ہونا چاہئے، مگر شریعت نے تعاملِ ناس اور لوگوں کی ضرورت کی وجہ سے عقد استصناع کو اصول وضوابط سے مستثنیٰ کر کے جائز قرار دیا ہے؛ اس لئے استصناع کا معاملہ ہر ایسے امور اور ایسی اشیاء میں جائز ہوگا جن اشیاء کو آرڈر دیکر بنوانے کا لوگوں کے درمیان تعارف اور تعامل ہو چکا ہو اور ایسی اشیاء میں جائز نہیں ہوگا جن اشیاء کو آرڈر دے کر تیار کروانے کا لوگوں کے درمیان تعامل نہ ہو، اس کو حضرات فقہاء نے اس طرح کے الفاظ سے بیان فرمایا ہے۔ اس کو عنایہ میں ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

يَجُوْزُ اسْتِحْسَانًا وَالْقِيَاسُ يَقْتَضِي عَدَمَ جَوَازِهٖ لِأَنَّهٗ بَيْعُ الْمَعْدُوْمِ وَقَدْ نَهَى النَّبِيُّ ﷺ عَنْ بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَ الْإِنْسَانِ (إلى قوله) وَجْهُ الاسْتِحْسَانِ الْإِجْمَاعُ الثَّابِتُ بِالتَّعَامُلِ، فَإِنَّ النَّاسَ فِيْ سَائِرِ الْأَعْصَارِ تَعَارَفُوا الْإِسْتِصْنَاعَ فِيْ مَا فِيْهِ تَعَامُلٌ مِنْ غَيْرِ نَكِيْرٍ، وَالْقِيَاسُ يُتْرَكُ بِمِثْلِهٖ (وقوله) وَلِأَنَّهٗ يَجُوْزُ فِيْمَا فِيْهِ تَعَامُلٌ لَا فِيْمَا لَا تَعَامُلَ فِيْهِ (عناية مع فتح القدير زكريا ديوبند ۷/ ۱۰۸)۔

(استصناع کا معاملہ استحساناً جائز ہے اور قیاس اس کے عدم جواز کا متقاضی ہے؛ اس لئے کہ یہ معاملہ شئی معدوم کی بیع ہے اور یقیناً حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی چیز کے بیچنے سے منع فرمایا ہے جو انسان کے پاس نہ ہو اور استحساناً جواز کی دلیل ایسا اجماع ہے جو تعاملِ ناس سے ثابت ہے؛ اس لئے کہ بے شک لوگ ہر زمانہ میں ایسی چیزوں میں بلا نکیر استصناع کا معاملہ کرنے کو متعارف جانتے ہیں، جن چیزوں میں معاملہ کرنے کا تعامل ہو چکا ہو۔ اور اس جیسے تعامل کی وجہ سے قیاس کو چھوڑ دیا جاتا ہے۔ اور مصنف کا قول: بے شک معاملۂ استصناع ان چیزوں میں جائز ہے جن میں معاملہ کرنے کا تعامل ہے اور ان چیزوں میں جائز نہیں ہے جن میں تعامل نہیں ہے)۔

اسی کو امام زیلعیؒ نے ''تبیین الحقائق'' میں ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

وَأَمَّا الْإِسْتِصْنَاعُ فَلِلْإِجْمَاعِ الثَّابِتِ بِالتَّعَامُلِ مِنْ لَدُنِ النَّبِيِّ ﷺ إِلٰى يَوْمِنَا هٰذَا، وَهُوَ مِنْ أَقْوَى الْحُجَجِ (تبيين الحقائق

---

[1] دار الافتاء جامعہ قاسمیہ مدرسہ شاہی مراد آباد (الہند)۔

ملتان ۴/ ۱۲۲، زکریا ۴/ ۵۳۶، هکذا فی البدائع زکریا دیوبند ۴/ ۹۳، مبسوط سرخسي ۱۲/ ۱۳۸)۔

(اور بہر حال استصناع کا معاملہ اس اجماع کی وجہ سے مشروع ہے، جو حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ سے لے کر ہمارے اس زمانہ تک تعاملِ ناس کے ذریعہ سے ثابت ہے اور یہ قوی ترین حجت شرعیہ میں سے ہیں)۔

عقدِ استصناع اور عقدِ سلم کا فرق:

عقدِ استصناع اور عقدِ سلم میں کیا فرق ہے؟ اس سلسلے میں کتب فقہ میں کافی تفصیلات موجود ہیں اور دونوں عقد اس بات میں مشترک ہیں کہ دونوں میں شیٔ معدوم کی بیع ہوتی ہے اور تعاملِ ناس اور ضرورت کی وجہ سے ان دونوں عقدوں میں شیٔ معدوم کی خرید وفروخت کی اجازت دی گئی ہے اور دونوں عقدوں میں سے ہر ایک میں ثمن کا متعین ہونا اور مبیع کی جنس کا متعین ہونا اور اس کی قسم کا متعین ہونا اور اس کی مقدار اور صفت کا متعین ہونا لازم ہے، ورنہ عقد فاسد ہوجائے گا۔ چند امور میں دونوں عقد کے درمیان فرق ہے:

۱- عقدِ سلم میں رأس المال یعنی ثمن اور قیمت کا مکمل طور پر نقد ادا کرنا لازم ہوجاتا ہے اور مجلسِ عقد میں ثمن پر قبضہ کرنا بھی لازم ہوجاتا ہے، اس کے برخلاف عقد استصناع میں ثمن اور قیمت کا پیشگی ادا کرنا لازم نہیں ہے؛ جانبین کی تراضی سے جیسا طے ہوجائے ویسا ہی عمل کرنا جائز ہے، چاہے ساری قیمت پیشگی ادا کردے یا کچھ پیشگی ادا کردے، باقی بعد میں ادا کردے، یا کچھ بھی ادا نہ کرے؛ بلکہ مبیع کی وصولی کے وقت میں ادا کرے، تو ہر طرح سے جائز ہے

(شرح المجلة رستم باز ۱/ ۲۲۱، رقم المادة: ۳۹۱، الفقه الاسلامی وأدلته ۴/ ۳۹۹)۔

۲- عقدِ سَلَم میں خیارِ شرط کا ثبوت نہیں ہوتا ہے؛ بلکہ عقد کے وقت سے لازم ہوجاتا ہے، اس میں کسی کو خیار نہیں ہوتا ہے اور عقدِ استصناع غیر لازم ہوتا ہے، اس میں عقد کے بعد عمل سے پہلے خیار ثابت ہوتا ہے۔

۳- عقدِ سَلَم میں جنس مسلم فیہ جس کو مبیع کہا جاتا ہے، اسی قسم کی اشیاء کا بازار کے اندر ہر زمانہ میں موجود ہونا لازم ہے اور عقدِ استصناع میں شیٔ مصنوع کی قسم کی اشیاء کا بازار میں ہر وقت موجود ہونا لازم نہیں ہے۔

۴- عقدِ سَلَم میں مسلم فیہ کا ازقبیل ذوات الامثال ہونا لازم ہے اور اس کے برخلاف عقدِ استصناع میں ذوات الامثال ہونا لازم نہیں ہے؛ بلکہ مبیع ذوات القیم بھی ہوسکتی ہے، جب کہ ایسی شیٔ میں معاملہ کرنے کا لوگوں کے درمیان تعامل ہو۔

۵- عقدِ سَلَم ایسی چیزوں میں جائز ہے جس کا لوگوں کے درمیان میں تعامل ہے اور ایسی چیزوں میں بھی جائز ہے جس کا لوگوں میں تعامل نہیں ہے، اس کے برخلاف عقدِ استصناع صرف ایسی چیزوں میں جائز ہے جس میں معاملہ کرنے کا لوگوں کے درمیان میں تعامل ہے اور ایسی چیزوں میں جائز نہیں ہے جس کا لوگوں میں تعامل نہیں ہے۔ یہ پوری تفصیل "الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۳۹۹ سے ۴۰۱" تک کے اندر موجود ہے۔

عقدِ استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

معاملۂ استصناع کے بارے میں غور طلب بات یہ ہے کہ جب آرڈر دینے والا مال کا نمونہ اور سائز دکھا کر مال بنانے کیلئے آرڈر دیتا ہے اور صانع اور کاریگر طے شدہ معاہدہ کے مطابق آرڈر قبول کرلیتا ہے تو یہ معاملہ عقدِ بیع ہے یا وعدۂ بیع ہے؟ تو اس سلسلے میں مسلکِ حنفی کے فقہاء کے درمیان اختلاف ہے، چنانچہ اس بارے میں دو فریق ہیں:

فریقِ اول: حضرت امام حاکم شہید مروزیؒ، امام محمد بن سلمہؒ، امام صفارؒ۔ صاحب منثور امام ابو القاسم ناصر الدین سمرقندیؒ وغیرہ نے اس طرح کے معاملہ کے نفسِ بیع ہونے کا انکار کیا ہے اور انہوں نے یہ ثابت فرمایا ہے کہ یہ بیع نہیں ہے؛ بلکہ آئندہ چل کر عقدِ بیع کرنے کا معاہدہ اور وعدہ ہے؛ لہٰذا استصناع کا معاملہ طے ہوجانے کے بعد جانبین میں سے ہر ایک کو معاملہ ختم کرنے کا حق ہوگا اور عقد بیع اس وقت منعقد ہوگا جب صانع (کاریگر) طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار کرکے خریدار کو پیش کردے، اس کو حضرات فقہاء نے ان الفاظ کیساتھ نقل فرمایا ہے:

ثُمَّ اخْتَلَفَ الْمَشَايِخُ أَنَّهُ مُوَاعَدَةٌ أَوْ مُعَاقَدَةٌ؟ فَالْحَاكِمُ الشَّهِيدُ وَالصَّفَّارُ وَمُحَمَّدُ بْنُ سَلَمَةَ، وَصَاحِبُ الْمَنْثُورِ مُوَاعَدَةٌ. وَإِنَّمَا يَنْعَقِدُ عِنْدَ الْفَرَاغِ بَيْعًا بِالتَّعَاطِي، وَلِهٰذَا كَانَ لِلصَّانِعِ أَنْ لَا يَعْمَلَ وَلَا يُجْبَرُ عَلَيْهِ بِخِلَافِ السَّلَمِ، وَلِلْمُسْتَصْنِعِ أَنْ

لَا يَقْبَلَ مَا يَأْتِي بِهِ وَيَرْجِعُ عَنْهُ وَلَا تَلْزَمُ الْمُعَامَلَةُ (فتح القدير زكريا ۷/ ۱۰۸، بحر زكريا ۶/ ۲۸۴. الفاظ کے فرق کے ساتھ مجمع الأنهر بيروت ۲/۱۴۹، مبسوط سرخسي ۱۲/ ۱۳۹، تبيين الحقائق ملتان ۴/ ۱۲۳، زكريا ۴/ ۵۲۷)۔

(پھر مشائخ کے درمیان اس بارے میں اختلاف ہے کہ استصناع کا معاملہ وعدۂ بیع ہے یا عقدِ بیع ہے؟ تو حاکم شہیدؒ، امام صفارؒ، محمد بن سلمہؒ اور صاحب منثورؒ وغیرہ فرماتے ہیں کہ وعدۂ بیع ہے اور یقیناً عقدِ بیع منعقد ہوگی مال کی تیاری کے بعد لین دین کے وقت۔ اور اسی وجہ سے کاریگر کو اس بات کا اختیار ہے کہ وہ مال نہ بنائے اور نہ ہی اس پر جبر کیا جاسکتا ہے، برخلاف معاملۂ سلم کے اور مستصنع (آرڈر دینے والے) کے لئے اس بات کی گنجائش ہے کہ جو مال بنا کر لائے اسے قبول نہ کرے اور اس معاملہ سے رجوع کرلے اور معاملہ ان دونوں کے درمیان میں لازم نہیں ہوتا ہے)۔

فریق ثانی: جمہور فقہاء کے نزدیک معاملۂ استصناع وعدۂ بیع نہیں ہے؛ بلکہ نفسِ عقدِ بیع ہے اور اس کی وجہ یہ ہے کہ امام محمدؒ نے استصناع کے اندر قیاس اور استحسان دونوں کو ذکر فرمایا ہے اور قیاس واستحسان وعدہ میں جاری نہیں ہوتے ہیں، نیز اس کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ معاملۂ استصناع ایسی چیزوں میں جائز ہے جن کے معاملہ کرنے کا لوگوں کے درمیان میں تعامل اور متعارف ہے اور جن معاملات میں تعامل نہیں ہے، اس میں استصناع جائز نہیں ہے، اس کو صاحبِ عنایہ نے ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

وَالصَّحِيحُ أَنَّهُ بَيْعٌ لَا عِدَةٌ وَهُوَ مَذْهَبُ عَامَّةِ مَشَايِخِنَا (عنايه مع فتح القدير زكريا ديوبند ۷/ ۱۰۸، كوئٹه ۶/ ۲۴۲)۔

(اور صحیح یہی ہے کہ معاملۂ استصناع عقدِ بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع، یہی ہمارے عامۃ المشائخ کا مذہب ہے)۔

اور اس کو تبیین الحقائق میں ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

ثُمَّ فِي الصَّحِيحِ أَنَّ الاسْتِصْنَاعَ يَجُوزُ بَيْعًا (إلى قوله) وَجْهُ قَوْلِ الْجُمْهُورِ أَنَّ مُحَمَّدًا سَمَّاهُ شِرَاءً، وَذَكَرَ فِيهِ الْقِيَاسَ وَالاسْتِحْسَانَ، وَفَصَّلَ بَيْنَ مَا فِيهِ تَعَامُلٌ وَمَا لَا تَعَامُلَ فِيهِ (تبيين الحقائق ملتان ۴/ ۱۲۳، زكريا ۴/ ۵۲۷)۔

(پھر صحیح یہی ہے کہ معاملۂ استصناع عقدِ بیع بن کر کے جائز ہے اور جمہور کے قول کی دلیل یہ ہے کہ امام محمدؒ نے معاملۂ استصناع کا نام خرید وفروخت رکھا ہے اور اس میں قیاس اور استحسان دونوں کو ذکر کیا ہے اور جن چیزوں میں تعامل ناس ہے ان کے درمیان اور جن چیزوں میں تعامل ناس نہیں ہے ان کے درمیان میں فرق بیان فرمایا ہے)۔

پہلے خریدار کا دوسرے خریدار کو اور دوسرے خریدار کا تیسرے خریدار کو فروخت کرنے کا معاملہ:

عقدِ استصناع کے جواز کا سارا مدار عرف وعادت اور تعاملِ ناس پر ہے اور عقدِ استصناع میں شئی معدوم ہی کی خرید وفروخت ہوتی ہے اور مبیع کا فی الحال وجود ہی نہیں ہوتا ہے، جب کہ عقدِ سلم میں بوقت عقد اگرچہ مبیع معدوم ہوتی ہے؛ لیکن تسلسل کے ساتھ بازاروں اور مارکیٹوں میں مدت پوری ہونے تک مبیع کا دستیاب ہونا لازم ہے اور اس کے برخلاف عقدِ استصناع میں شئی مصنوع (مبیع) کا تسلسل کے ساتھ مارکیٹ میں پایا جانا بھی لازم نہیں ہے، بس عقدِ استصناع کے لئے صرف اتنا کافی ہے کہ سائز، نمونہ اور ڈیزائن کے ساتھ آرڈر دیکر لوگوں کے درمیان معاملہ کرنے کا تعامل جاری ہوجائے اور بوقت عقد مبیع کا وجود میں ہونا لازم نہیں ہے؛ اس لئے مالیاتی ادارہ کے لئے ایسا کرنا جائز ہے، وہ اپنے لئے نمونہ اور سائز اور ڈیزائن وغیرہ کی شرائط کے ساتھ مال بنوانے کا آرڈر لے لے اور اسی ڈیزائن اور نمونہ کی شرائط کے ساتھ وہ مالیاتی ادارہ اپنے ماتحت کاریگروں کو مال بنوانے کا آرڈر دیدے اور اس میں اپنے منافع کے شرح کی رعایت رکھے اور اسی طرح جس بائع اور خریدار نے مالیاتی ادارہ کو آرڈر دیا ہے وہ اپنے منافع کی رعایت کرتے ہوئے سائز، نمونہ اور ڈیزائن دکھا کر اپنے خریدار کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرے، اسی طرح دوسرے خریدار بھی اپنے نفع کی رعایت کرتے ہوئے تیسرے خریدار سے نمونہ اور ڈیزائنوں کی شرائط کے ساتھ معاملۂ استصناع کرتے جائیں اور سارے ڈیزائن اور نمونہ اور طے شدہ شرائط کاغذوں میں درج ہوں تو اس طرح کا معاملہ بلاشبہ جائز اور درست ہے، کیوں کہ اس طرح معاملہ کرنے کا تعامل لوگوں کے درمیان جاری ہو چکا ہے؛ اس لئے کہ معاملۂ استصناع میں دو چیزیں بنیادی ہوتی ہیں:

(۱) معاملہ کرنے کا عرف اور تعامل لوگوں کے درمیان میں جاری ہو۔

(۲) جس شئی پر معاملہ کیا جاتا ہے وہ شئی وجود میں نہیں ہوتی ہے؛ بلکہ معدوم ہوتی ہے اور یہاں پر یہ دونوں بنیادی چیزیں موجود ہیں؛ اس لئے اس طرح

کا معاملہ شرعاً جائز اور درست ہے۔

یہ حکم حضرات فقہاء نے اس طرح کے الفاظ سے بیان فرمایا ہے، ملاحظہ فرمائیے:

يَجُوزُ اسْتِحْسَانًا وَالْقِيَاسُ يَقْتَضِي عَدَمَ جَوَازِهِ لِأَنَّهُ بَيْعُ الْمَعْدُومِ (قوله) وَجْهُ الاسْتِحْسَانِ الإِجْمَاعُ الثَّابِت بِالتَّعَامُلِ، فَإِنَّ النَّاسَ فِي سَائِرِ الأَعْصَارِ تَعَارَفُوا الاسْتِصْنَاعَ فِي مَا فِيهِ تَعَامُلٌ مِنْ غَيْرِ نَكِيرٍ، وَالْقِيَاسُ يُتْرَكُ بِمِثْلِهِ (عنايه مع فتح القدير على الهداية زكريا ديوبند ۷/ ۱۰۸، كوئٹہ پاکستان ۶/ ۲۴۴)۔

(اور عقد استصناع استحساناً جائز ہے اور قیاس اس کے عدم جواز کا تقاضہ کرتا ہے؛ اس لئے کہ یہ شئی معدوم کی بیع ہے اور استحساناً جواز کی وجہ وہ اجماع ہے جو تعاملِ ناس سے ثابت ہے؛ اس لئے کہ بے شک لوگوں میں ہر زمانہ میں ان چیزوں میں عقدِ استصناع بلا کسی نکیر کے متعارف رہا ہے، جن میں عقدِ استصناع کا تعامل رہے اور اس جیسے تعاملِ ناس کی وجہ سے قیاس کو چھوڑ دیا جاتا ہے)۔

''الفقہ الاسلامی میں یہ بات وضاحت سے ذکر کی گئی ہے کہ عقد استصناع میں مبیع کا مارکیٹوں میں موجود ہونا بھی لازم نہیں ہے۔

وَيُشْتَرَطُ فِي عَقْدِ السَّلَمِ عِنْدَ الْحَنَفِيَّةِ كَوْنُ جِنْسِ الْمُسْلَمِ فِيهِ (الْمَبِيعِ) مَوْجُودًا فِي الأَسْوَاقِ بِنَوْعِهِ وَصِفَتِهِ مِنْ وَقْتِ الْعَقْدِ إِلَى وَقْتِ حُلُولِ أَجَلِ التَّسْلِيمِ (قوله) وَلَا يُشْتَرَطُ ذٰلِكَ فِي عَقْدِ الاسْتِصْنَاعِ (الفقه الاسلامی ۴/ ۴۰۱)۔

(اور حنفیہ کے نزدیک عقدِ سلم میں مسلم فیہ (مبیع) کا اپنے جنس اور صفت کے ساتھ عقد کے وقت سے سونپنے کے زمانہ تک بازاروں اور مارکیٹوں میں موجود ہونا شرط ہے اور عقدِ استصناع میں یہ شرط نہیں ہے)۔

چھوٹی منقول اشیاء کی طرح بڑی چیزوں میں استصناع کا معاملہ:

جس طرح جوتا، چپل، اوانی، برتن اور گھریلو اشیاء کو استصناع کے طور پر آرڈر دے کر بنوانا جائز ہے، اسی طرح استصناع کا معاملہ بڑی بڑی منقول چیزوں میں بھی جائز اور درست ہے، مثلاً بحری جہاز، ہوائی جہاز، چھوٹی بڑی گاڑیاں اور ٹرین کے ڈبے وغیرہ جب ایسی چیزوں میں سائز، نمونہ اور ڈیزائن کے ساتھ آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل ہو تو عقد استصناع کا معاملہ ایسی بڑی بڑی چیزوں میں بھی جائز اور درست ہو جائے گا۔

اس کو الفقہ الاسلامی میں ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا گیا ہے:

ثُمَّ انْتَشَرَ الاسْتِصْنَاعُ انْتِشَارًا وَاسِعًا فِي الْعَصْرِ الْحَدِيثِ، فَلَمْ يُعَدّ مَقْصُورًا عَلَى صِنَاعَةِ الأَحْذِيَةِ وَالْجُلُودِ وَالنِّجَارَةِ وَالْمَعَادِنِ وَالأَثَاثِ الْمَنْزِلِيِّ مِنْ مَفْرُوشَاتٍ وَغَيْرِهَا مِنَ الْخَزَائِنِ وَالْمَقَاعِدِ وَالْمَسَانِدِ وَالصَّنَادِيقِ، وَإِنَّمَا شَمِلَ صِنَاعَاتٍ مُتَطَوِّرَةٍ وَمُهِمَّةٍ جِدًّا فِي الْحَيَاةِ الْمُعَاصِرَةِ كَالطَّائِرَاتِ وَالسُّفُنِ وَالسَّيَّارَاتِ وَالْقِطَارَاتِ وَغَيْرِهَا، مِمَّا أَدَّى إِلَى تَنْشِيطِ الْحَرَكَةِ الصِّنَاعِيَّةِ (الفقه الاسلامی ۴/ ۴۰۲)۔

(پھر استصناع کا معاملہ دورِ حاضر میں وسیع تر ہو کر پھیلتا چلا گیا؛ لہٰذا جوتا، چپل، چمڑے کی اشیاء، بڑھئی کی اشیاء، دھات کی اشیاء اور لوگوں کے صندوق، صوفے، کرسیاں، لاکر، بچھونے اور گھریلو سامان وغیرہ کے کے دائرہ میں محدود کر کے شمار نہیں کیا جائے گا؛ بلکہ یقینی طور پر معاملۂ استصناع دورِ حاضر میں بہت زیادہ اور ترقی یافتہ مصنوعات کو بھی شامل ہے، جیسا کہ ہوائی جہاز، بحری جہاز، گاڑیاں، ٹرین کے ڈبے وغیرہ، جو صنعتی سرگرمیوں کی ترقی کو شامل ہے)۔

غیر منقول عقار میں استصناع کا معاملہ:

جس طرح چھوٹی بڑی منقول اشیاء میں نمونہ کے ساتھ آرڈر دے کر استصناع کا معاملہ جائز اور درست ہوتا ہے، اسی طرح جب غیر منقول عقار کو نمونہ اور سائز کے ساتھ آرڈر دے کر بنوانے کا لوگوں کے درمیان عرف اور تعامل جاری ہو جائے تو ایسی صورت میں غیر منقول عقار میں بھی استصناع کا معاملہ جائز اور درست ہو جائے گا؛ نمونہ اور نقشہ تیار کر کے عمارت، مکانات، فلیٹ وغیرہ کا بنوانا بھی معاملۂ استصناع کے دائرہ میں داخل ہو کر جائز اور درست ہو جائے گا۔

اور آج کے زمانہ میں بڑے شہروں میں نقشہ اور نمونہ کے مطابق فلیٹ بنوایا جاتا ہے، کتنے کمرے، کس سائز کے کمرے، کتنے بیت الخلاء ہوں گے، کتنے غسل خانہ ہوں گے اور ان کا سائز کیا ہوگا اور کچن کتنا بڑا ہوگا؟ ان سب چیزوں کی تفصیل کے ساتھ جب فلیٹ بنانے کا آرڈر دیا جائے اور اسی کے مطابق جب فلیٹ تیار ہوجائے تو یہ معاملۂ استصناع کے دائرہ میں داخل ہوکر جائز اور درست ہوجائے گا، اسی طرح چھوٹے شہروں میں پلاٹنگ کا سلسلہ جاری ہے، پھر ان پلاٹوں میں نقشہ اور نمونہ کے مطابق عمارت بنانے کا مکان بنانے کا آرڈر دیا جاتا ہے، تو یہ بھی معاملۂ استصناع کے دائرہ میں داخل ہوکر جائز ہوجائے گا۔ اس کو ''الفقہ الاسلامی'' میں اس طرح کے الفاظ کے ساتھ نقل کیا گیا ہے:

وَإِنَّمَا يَشْمُلُ أَيْضًا إِقَامَةَ الْمَبَانِي وَتَوْفِيرَ الْمَسَاكِنِ الْمَرْغُوْبَةِ. وَقَدْ سَاعَدَ كُلُّ ذٰلِكَ فِي التَّغَلُّبِ عَلَى أَزْمَةِ الْمَسَاكِنِ، وَمِنْ أَبْرَزِ الْأَمْثِلَةِ وَالتَّطْبِيقَاتِ لِعَقْدِ الاسْتِصْنَاعِ بَيْعُ الدُّوْرِ وَالْمَنَازِلِ وَالْبُيُوْتِ السَّكَنِيَّةِ عَلَى الْخَرِيْطَةِ ضِمْنَ أَوْصَافٍ مُحَدَّدَةٍ (الفقہ الاسلامی ۴/ ۴۰۲)۔

(اور بے شک عقدِ استصناع مکانات کی تعمیر کرنے اور پسندیدہ رہائش کے حاصل کرنے کو بھی شامل ہے اور یقیناً یہ سب کے سب رہائشی بحران پر غلبہ حاصل کرنے میں معاون ہیں اور عقدِ استصناع کو عملی تشکیل دینے اور اس کی مثالوں کو عام کرنے میں نقشوں کے مطابق متعین اوصاف کے ضمن میں رہائشی کمروں اور گھروں اور مکانوں کی خرید وفروخت بھی شامل ہے)۔

عقدِ استصناع میں بیعانہ ضبط کرنے کا حکم:

معاملۂ استصناع چونکہ وسیع ترین دائرہ میں پھیلا ہوا ہے، مقامی اور ملکی دائرہ میں وسیع ہونے کے ساتھ ساتھ ممالک بعیدہ کے ساتھ بھی بین الاقوامی مارکیٹ میں استصناع کا معاملہ عام ہوچکا ہے اور ایسے حالات میں جب خریدار صانع کو آرڈر دیتا ہے، تو بسا اوقات ایسی بھی نوبت آجاتی ہے کہ نمونہ، سائز اور ڈیزائن دکھا کر آرڈر کا معاملہ مکمل ہوجاتا ہے اور بائع آرڈر اور طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار کرلیتا ہے، اس کے بعد خریدار بسا اوقات لینے سے مکر جاتا ہے، جس سے صانع اور بائع کو خطیر رقم کا نقصان اٹھانا پڑتا ہے، تو اس نقصان اور خطرہ سے بچنے کے لئے صانع (آرڈر لینے والا) مُستصنِع (آرڈر دینے والا) سے بطور بیعانہ کے پیشگی متعین رقم کا مطالبہ کرتا ہے اور اس میں یہ شرط لگاتا ہے کہ اگر مستصنع (آرڈر دینے والا) بعد میں لینے سے انکار کردے تو بائع (آرڈر لینے والا) بیعانہ کی پیشگی رقم ضبط کرلے گا، اس کو شرعی اصطلاح اور لغت میں ''عربون'' کے الفاظ سے تعبیر کیا جاتا ہے (بذل المجهود بیروت ۱۱/ ۲۲۱، مکتبہ مظاہر العلوم قدیم ۴/ ۲۸۷)۔

اب یہاں زیر بحث مسئلہ یہ ہے کہ استصناع کے معاملہ میں پیشگی رقم جو بطور بیعانہ لی جاتی ہے، طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار ہوجانے کے بعد خریدار کے لینے سے انکار کرنے پر صانع (آرڈر لینے والے) کے لئے وہ رقم شرائط کے مطابق ضبط کرکے اپنے استعمال میں لانا جائز ہے یا نہیں؟ تو اس بارے میں حنفیہ اور جمہور کے نزدیک شرعی حکم یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم ضبط کرنا جائز نہیں ہے: اس لئے کہ شریعت میں مالی جرمانہ لینا جائز نہیں ہے؛ لیکن حضرت امام احمد بن حنبلؒ، امام سعید بن المسیبؒ، امام محمد بن سیرینؒ وغیرہ کے نزدیک بیعانہ ضبط کرنا شرائط کے مطابق جائز اور درست ہے اور مال تیار کرنے والے کے لئے اس رقم کا استعمال بھی جائز ہے اور اس سلسلے میں امام احمد بن حنبلؒ، حضرت عمرؓ کا فیصلہ اور حضرت عبداللہ بن عمرؓ کا فتوی دلیل میں پیش کرتے ہیں، اب حنفی مسلک کے علماء کو عصرِ حاضر کے بین الاقوامی تجارت پر نظر رکھتے ہوئے غور کرنا ہے کہ عقدِ استصناع کا سارا مدار عرف اور تعاملِ ناس پر ہے اور مقامی، ملکی، بین الاقوامی مارکیٹ میں خطرہ اور نقصان سے بچنے کے لئے پیشگی رقم لینے اور خریدار کی طرف سے انکار کی صورت میں پیشگی دی ہوئی رقم ضبط کرنے کا تعامل اور تعارف ہوچکا ہے، تو اس تعامل ناس کے پیش نظر امام احمد بن حنبلؒ وغیرہ کے قول پر عمل کرنا جائز ہوگا یا نہیں؟ تو اس بارے میں دورِ حاضر کے مفکر حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہ کی رائے بھی یہی ہے کہ تعاملِ ناس اور ضرورت کی بناء پر ''عربون'' (بیعانہ) کی رقم امام احمد بن حنبلؒ وغیرہ کے قول پر عمل کرتے ہوئے ضبط کرنے کی گنجائش ہے اور جہاں ضرورت نہ ہو وہاں جمہور کے قول پر عمل کیا جائے گا؛ اسی لئے احقر کی رائے بھی یہی ہے کہ تعاملِ ناس کی وجہ سے عقدِ استصناع میں عربون (بیعانہ) کی رقم خریدار کے مبیع کو رد کرنے کی صورت میں ضبط کرنے کی گنجائش ہوگی۔ حنفی مسلک کے علماء سے گزارش ہے کہ مسئلہ کے اسی نقطہ پر غور فرمائیں، اگر سارے علماء ایک بات پر متفق ہوجاتے ہیں تو بہتر ہوگا؛ لہٰذا ایسی صورت میں آرڈر دے کر فلیٹ

اور مکان بنوانے میں یا چھوٹی چیزیں بھاری تعداد میں بنوانے کی صورت میں عربون (بیعانہ) کا مسئلہ انتہائی قابل غور ہے (مستفاد اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/۱۶۱۔۱۶۲)۔

اس کے جواز سے متعلق حسب ذیل دلائل ملاحظہ فرمائیے: مغنی ابن قدامہ میں اس کو ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا گیا ہے:

وَالْعَرْبُونُ فِي الْبَيْعِ هُوَ أَنْ يَشْتَرِيَ السِّلْعَةَ فَيَدْفَعُ إِلَى الْبَائِعِ دِرْهَمًا أَوْ غَيْرَهُ عَلَى أَنَّهُ إِنْ أَخَذَ السِّلْعَةَ أُحْتُسِبَ بِهِ مِنَ الثَّمَنِ، وَإِنْ لَمْ يَأْخُذْهَا فَذٰلِكَ لِلْبَائِعِ ... قَالَ أَحْمَدُ: لَا بَأْسَ بِهِ وَفَعَلَهُ عُمَرُ، وَعَنِ ابْنِ عُمَرَ أَنَّهُ أَجَازَهُ، وَقَالَ ابْنُ سِيْرِيْنَ: لَا بَأْسَ بِهِ، وَقَالَ سَعِيدُ بْنُ الْمُسَيِّبِ وَابْنُ سِيرِيْن: لَابَأْسَ إِذَا كَرِهَ السِّلْعَةَ أَنْ يَرُدَّهَا وَيَرُدَّ مَعَهَا شَيْئًا (المغني ۴/۱۶۰)۔

(عقد بیع میں عربون (بیعانہ) وہ اس طرح سے ہے کہ مشتری سامان کی خریداری کا معاملہ کر کے بائع کو درہم (روپیہ) وغیرہ اس شرط پر دے دے کہ اگر سامان لے گا تو یہ روپیہ ثمن میں شمار ہو جائے گا اور اگر سامان (مبیع) نہیں لیتا ہے تو یہ بیعانہ کی رقم بائع کے لئے ہو جائے گی۔ امام احمدؒ نے فرمایا کہ اس طرح کا معاملہ کرنے میں کوئی حرج نہیں اور اسی کو حضرت عمرؓ نے بھی کیا ہے اور ابن عمرؓ سے روایت ہے کہ انہوں نے اسی کی اجازت دی ہے۔ اور امام محمد بن سیرینؒ نے فرمایا کہ اس طرح کا معاملہ کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ اور امام سعید بن المسیبؒ اور ابن سیرینؒ نے کہا کہ جب مشتری سامان لینے سے انکار کر کے رد کر دے تو اس کے ساتھ کچھ چیز بھی رد کرنے کے ساتھ واپس دے تو کوئی حرج نہیں ہے۔

اس بارے میں حسب ذیل روایات ان کی طرف سے پیش کی جاتی ہیں:

عَنْ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ أَحَلَّ الْعُرْبَانَ فِي الْبَيْعِ (المصنف لابن أبي شيبة ۱۱/ ۶۷۱، رقم: ۲۳۶۵۶، ۲۳۶۶۱)

(زید بن اسلم رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرم ﷺ نے بیع میں عربان (بیعانہ) کو حلال رکھا ہے)۔

عَنْ عَبْدِالرَّحْمٰنِ بْنِ فَرُّوْخٍ أَنَّ نَافِعَ بْنَ عَبْدِالْحَارِثِ اشْتَرَى دَارَ السِّجْنِ مِنْ صِفْوَانَ بْنِ أُمَيَّةَ بِأَرْبَعَةِ آلَافِ دِرْهَمٍ، فَإِنْ رَضِيَ عُمَرُ فَالْبَيْعُ لَهُ، وَإِنْ عُمَرَ لَمْ يَرْضَ، فَأَرْبَعُ مِائَةٍ لِصَفْوَانَ (المصنف لابن أبي شيبة ۱۱/ ۶۷۲، رقم: ۲۳۶۶۶)

(عبدالرحمن بن فروخ کہتے ہیں کہ نافع بن عبدالحارث نے صفوان بن امیہ سے اس شرط پر قید خانہ کا گھر چار ہزار درہم میں خریدا کہ اگر حضرت عمر رضی اللہ عنہ اس عقد پر راضی ہو جائیں، تو مبیع ان کے لئے ہے اور اگر حضرت عمرؓ راضی نہ ہوں تو صفوان بن امیہ کے لئے چار سو درہم ہوں گے)۔

اور بخاری کے ترجمۃ الباب میں اس روایت کو ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا ہے:

وَاشْتَرَى نَافِعُ بْنُ عَبْدِالْحَارِثِ دَارًا لِلسِّجْنِ بِمَكَّةَ مِنْ صَفْوَانَ بْنِ أُمَيَّةَ عَلَى إِنْ عُمَرَ رَضِيَ بِالْبَيْعِ فَالْبَيْعُ بَيْعُهُ، وَإِنْ لَمْ يَرْضَ عُمَرُ فَلِصَفْوَانَ أَرْبَعُ مِائَةِ دِيْنَارٍ (بخاري شريف ۱/ ۳۲۷)۔

(نافع بن عبدالحارث نے قید خانہ کے لئے مکہ مکرمہ میں ایک گھر صفوان بن امیہ سے اس شرط پر خریدا ہے کہ اگر حضرت عمرؓ بیع پر راضی ہو جائیں تو عقد بیع اسی طرح قائم رہے گی اور اگر حضرت عمرؓ راضی نہ ہوں تو صفوان بن امیہ کے لئے چار سو دینار ہیں)۔

ضروری وضاحت:

اس مسئلہ میں اس بات کی وضاحت ضروری ہے کہ ہم نے جو بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی گنجائش کی طرف رجحان ظاہر کیا ہے، وہ صرف عقد استصناع کے دائرہ میں محدود ہے اور ملکی اور بین الاقوامی مارکیٹ میں آرڈر دے کر مال بنوانے اور مال ایکسپورٹ کرنے اور امپورٹ کرنے کا معاملہ عقد استصناع کے ساتھ متعلق ہوتا ہے، اور اس میں آرڈر کینسل کرنے کی صورت میں آرڈر لینے والے کا بھاری نقصان ہو جاتا ہے اور اس نقصان کی تلافی بیعانہ کی رقم کے ذریعہ سے جہاں تک ممکن ہو کرنے کی گنجائش ہے، مثلاً بائع نے دیگر ممالک کے بائع سے بیس لاکھ روپیہ کا مال طے شدہ شرائط کے مطابق ایکسپورٹ کرنے کا معاملہ طے کر لیا ہے اور بیعانہ کے طور پر کچھ رقم پیشگی وصول کر لیا ہے اور اس نے بیس لاکھ روپیہ کا مال تیار کر لیا ہے، اس کے بعد باہر کے بایر (خریدار)

نے آرڈر کینسل کردیا، تو ایسی صورت میں بائع نے مال کی تیاری میں جو بھاری رقم خرچ کیا ہے، اس کا بھاری نقصان بائع کے سر پڑتا ہے، تو ایسے بڑے نقصان سے بچنے کیلئے عربون (بیعانہ) کی پیشگی رقم ضبط کرنے کے علاوہ اس کے پاس کوئی دوسرا راستہ نہیں ہے، اسی طرح اندرون ملک میں بھی کثرت کے ساتھ ایسے واقعات پیش آتے رہتے ہیں اور بائع کو نقصان بھگتنا پڑ جاتا ہے، اس طرح کے نقصانات کے پیش نظر حضرت امام احمد بن حنبلؒ وغیرہ کے قول پر عمل کی گنجائش قرار دی جارہی ہے اور یہ بات بھی یاد رکھیں کہ اندرونِ ملک میں زمین کی خریداری اور پلاٹ کی خریداری، تیار شدہ مکان کی خریداری میں جو بیعانہ پیش کیا جاتا ہے، مشتری بعد میں لینے سے مکر جائے اور لینے سے انکار کردے تو بیعانہ کی رقم مکمل طور پر واپس کردینا بائع کے اوپر لازم اور ضروری ہے؛ اس لئے کہ یہ عقود عقدِ استصناع کے دائرہ میں داخل نہیں ہیں، نیز ایسے معاملات میں مشتری کے انکار کرنے کی صورت میں بائع کا عمومی طور پر کوئی نقصان نہیں ہوتا اور پھر بھی اگر کسی کو نقصان ہوجاتا ہے اور پھر اس طرح کے نقصان کا سلسلہ عام ہونے کا خطرہ ہے، تو اس سے بچنے کے لئے حضرت مفتی شفیع صاحب عثمانیؒ نے امداد المفتیین میں ایک حیلہ نقل فرمایا ہے اور وہ حیلہ یہ ہے کہ ظاہری حالات کے اعتبار سے بائع بیعانہ کی رقم ضبط کرلے؛ لیکن خفیہ طور پر کسی بھی حیلہ سے مشتری کے پاس وہ رقم پہنچادے، مثلاً کسی دوسرے کے واسطے سے بطورِ ہدیہ یا ہبہ واپس کردے، یا ایک مدت کے گذر جانے کے بعد بطور تحفہ وغیرہ کے عنوان سے واپس کردے، ملاحظہ فرمائیے (امداد المفتیین کراچی ۲/ ۸۴۳)۔

معاملۂ استصناع اجارہ کب بن سکتا ہے؟

استصناع کا معاملہ مال اور سامان کے اعتبار سے دو طرح سے وجود میں آتا ہے:

۱- مال بنانے کا سامان، اوزار اور عمل یہ سب کے سب کاریگر کے ذمہ ہوں گے، ایسی صورت میں یہ معاملۂ استصناع حاکم شہیدؒ وغیرہ کے قول کے مطابق وعدۂ بیع ہے اور عامۃ المشائخ اور جمہور کے نزدیک عقدِ بیع ہے، جس کو استصناع کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے، اس کو معاملۂ اجارہ میں کسی نے بھی داخل نہیں کیا (جیسا کہ اس کی تفصیل عقدِ استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع ہے کہ عنوان کے ذیل میں مفصل طور پر آچکی ہے)

۲- مال تیار کرنے کا سامان اور میٹیریل خریدار کی طرف سے ہو اور کاریگر کا کام صرف یہی ہے کہ طے شدہ شرائط کے مطابق مال بنا کر تیار کردے اور اس میں اس کو اپنی طرف سے کوئی سامان نہیں لگانا ہے، تو ایسی صورت میں استصناع کی یہ شکل عقدِ بیع یا معاہدۂ بیع نہیں رہے گی؛ بلکہ استصناع کی شکل میں اجارہ بن جائے گی اور صانع (کاریگر) اجیر مشترک بن جائے گا اور آرڈر دینے والا مستصنع مستاجر بن جائے گا۔ اس سلسلے میں حضرات فقہاء کی عبارات ملاحظہ فرمائیے، اس کو فتاویٰ تاتارخانیہ میں ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا گیا ہے:

وَالْاِسْتِصْنَاعُ أَنْ يَكُوْنَ الْعَيْنُ وَالْعَمَلُ مِنَ الصَّانِعِ. فَأَمَّا إِذَا كَانَ الْعَيْنُ مِنَ الْمُسْتَصْنِعِ لَا مِنَ الصَّانِعِ يَكُوْنُ إِجَارَةً وَلَا يَكُوْنُ اسْتِصْنَاعًا (تاتارخانية ١٥/ ٢٤٧، رقم: ٢٢٢٢٢)۔

(استصناع کی شکل یہ ہے کہ عین (مال کا سامان) اور عمل دونوں کاریگر کی طرف سے ہو، پس بہرحال جب سامان مستصنع (آرڈر دینے والے) کی طرف سے ہو، کاریگر کی طرف سے نہ ہو، تو یہ معاملہ اجارہ بن جائے گا اور بیع استصناع باقی نہیں رہے گا)۔

اور ''شرح المجلہ'' میں اس کو ان الفاظ کے ساتھ نقل کیا گیا ہے:

وَشَرْطُهُ أَنْ يَكُوْنَ الْعَيْنُ وَالْعَمَلُ مِنَ الصَّانِعِ، فَإِنْ كَانَتِ الْعَيْنُ مِنَ الْمُسْتَصْنِعِ كَانَ الْعَقْدُ إِجَارَةً (شرح المجلة ١/ ٦٩) (اور استصناع کی شرط یہی ہے کہ سامان اور عمل دونوں کاریگر کی طرف سے ہو؛ لہٰذا اگر سامان مستصنع (آرڈر دینے والے) کی طرف سے ہو تو عقد اجارہ بن جائے گا)۔

بین الاقوامی تاجر جن کی فیکٹریاں بڑی اور وسیع ہوتی ہیں، ان کے یہاں یہی شکل زیادہ پیش آتی ہے، وہ لوگ باہر سے خام مال امپورٹ کرکے لاتے ہیں اور کارخانہ دار اور کاریگروں کو اپنی ہی فیکٹری میں ٹھیکہ پر رکھتے ہیں اور اسی فیکٹری میں ہی کاریگروں کو ایکسپورٹر لوگ نمونہ اور سائز دکھا کر مال بنانے کا آرڈر دیتے ہیں اور کچا مال بھی اپنی طرف سے ان کو دیتے ہیں، پھر ٹھیکہ دار اپنے کاریگروں کے ذریعہ سے اسی خام مال کو گلا کر طے شدہ شرائط کے مطابق مال کا آرڈر تیار کرکے ایکسپوٹر کو پیش کرتے ہیں، پھر ایکسپوٹر اس مال کی پیکنگ وغیرہ کرکے اپنے خریداروں کو ایکسپوٹ کرتے ہیں، تو ایسی صورت میں ان

بڑے تاجروں کے یہاں اپنے کاریگروں سے مال بنوانے کا معاملہ اجارہ ہی کا ہوگا، بیع یا معاہدہ بیع کا نہیں ہوگا، ہاں البتہ ایکسپوٹر اور اس کے خریدار کے درمیان میں بیع استصناع کا معاملہ جاری رہے گا۔

طے شدہ شرائط اور نمونہ کی خلاف ورزی پر نقصان کا بھگتان کس پر؟

طے شدہ شرائط اور نمونہ کی خلاف ورزی کی دو شکلیں ہوسکتی ہیں:

۱- استصناع کی شکل خریدار نے بائع کو نمونہ اور سائز پیش کردیا اور مال بنانے کے لئے سارے شرائط جانبین میں طے ہوگئے، اس کے بعد کاریگر نے اپنے میٹریل کے ذریعہ سے مال بنا کر تیار کردیا ہے، مگر جو مال تیار کردیا ہے وہ نمونہ اور شرائط کے خلاف ہے، ایسی صورت میں مشتری کو اختیار ہے کہ مال قبول کرے یا واپس کردے اور واپسی کی صورت میں جو بھی نقصان ہوگا، اس کا پورا بھگتان کاریگر کو اٹھانا پڑے گا، آرڈر دینے والا خریدار نقصان کا ذمہ دار نہیں ہوگا۔ اس کو شرح مجلہ رستم باز میں مادہ ۳۹۲ / میں ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

وَإِذَا لَمْ يَكُنِ الْمَصْنُوعُ عَلَى الأَوْصَافِ الْمَطْلُوبَةِ الْمُبَيَّنَةِ كَانَ الْمُسْتَصْنِعُ مُخَيَّرًا لِفَوَاتِ الْوَصْفِ الْمَرْغُوبِ فِيْهِ (شرح المجلة ۱/ ۲۲۱، رقم: ۳۹۲، الفقه الاسلامي ۴/ ۳۹۸) (اور جب بنا ہوا مال طے شدہ اور واضح اوصاف کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دینے والے خریدار کو ایسے پسندیدہ اوصاف کے نہ ہونے کی وجہ سے اختیار حاصل ہوگا، جس کی شرط اس میں لگائی گئی تھی)۔

اس سے واضح ہوتا ہے کہ مطلوبہ شرائط اور نمونہ کے مطابق مال نہ بنانے کی وجہ سے مستصنع (آرڈر دینے والے خریدار) کو صرف اتنا اختیار ہوگا کہ وہ مال لینے سے انکار کردے اور اس مال کے بنانے میں کاریگر کی محنت وغیرہ کے نقصان کا بھگتان خود کاریگر برداشت کرے گا اور خریدار کو اس مال سے متوقع منافع میں جو نقصان ہوا ہے، اس نقصان کی تلافی کاریگر سے نہیں کرسکتا۔

۲- اجارہ کی شکل ایکسپوٹر نے کاریگر اور ٹھیکیدار کو نمونہ کے مطابق مال بنانے کے لئے میٹریل اور خام مال اپنی طرف سے پیش کردیا ہے، تو دو صورتیں ہوسکتی ہیں:

(۱) ٹھیکیدار اور کاریگر نے مال تیار کرنے میں نمونہ اور شرائط کی خلاف ورزی کی ہے، تو ایسی صورت میں ٹھیکیدار اور کاریگر خام مال اور میٹریل کا ضامن ہوگا کہ میٹریل جیسا آیا تھا، ویسا ہی اسی کے ہم مثل واپس کردے گا اور آرڈر دینے والے ایکسپوٹر کا جو مال خراب ہوا ہے، وہ ٹھیکیدار اور کاریگر کو مل جائے گا اور محنتانہ کا جو نقصان ہوا ہے اس کا بھگتان ٹھیکیدار اور کاریگر کو برداشت کرنا پڑے گا اور اس نقصان میں آرڈر دینے والا ایکسپوٹر شریک نہیں ہوگا۔

اس کو صاحب بدائع نے اس طرح کے الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

فَإِنْ سَلَّمَ إِلَى حَدَّادٍ حَدِيْدًا لِيَعْمَلَ لَهُ إِنَاءً مَعْلُوْمًا بِأَجْرٍ مَعْلُوْمٍ، أَوْ جِلْدًا إِلَى خَفَّافٍ لِيَعْمَلَ لَهُ خُفًّا مَعْلُوْمًا بِأَجْرٍ مَعْلُوْمٍ، فَذٰلِكَ جَائِزٌ، وَلا خِيَارَ فِيْهِ؛ لِأَنَّ هٰذَا لَيْسَ بِاسْتِصْنَاعٍ بَلْ هُوَ اِسْتِئْجَارٌ فَكَانَ جَائِزًا، فَإِنْ عَمِلَ كَمَا أَمَرَ اسْتَحَقَّ الْأَجْرَ، وَإِنْ فَسَدَ فَلَهُ أَنْ يُضَمِّنَهُ حَدِيْدًا مِثْلَهُ؛ لِأَنَّهُ لَمَّا أَفْسَدَهُ، فَكَأَنَّهُ أَخَذَ حَدِيْدًا لَهُ وَاتَّخَذَ مِنْهُ آنِيَةً مِنْ غَيْرِ إِذْنِهِ، وَالإِنَاءُ لِلصَّانِعِ؛ لِأَنَّ الْمَضْمُوْنَاتِ تُمْلَكُ بِالضَّمَانِ (بدائع زکریا دیوبند ۴/ ۹۶)۔

(پس اگر لوہا وغیرہ دھات کے کاریگر کو لوہے کی دھات سونپ دیا ہے، تا کہ اس کے لئے متعین اجرت کے عوض میں متعین برتن بنا کردے، یا جوتا موزہ کے کاریگر کو چمڑا سونپ دیا ہے، تا کہ اس کے لئے متعین اجرت کے بدلہ میں متعین شرائط کے مطابق جوتا موزہ بنا کر تیار کردے، تو ایسا معاملہ جائز ہے اور اس میں کسی قسم کا خیار نہیں ہے؛ اس لیے کہ یہ عقد استصناع نہیں ہے؛ بلکہ وہ اجارہ بن کر کے جائز ہوگیا ہے؛ لہٰذا اگر حکم کے مطابق مال بنادیا ہے، تو طے شدہ اجرت کا مستحق ہوجائے گا اور اگر مال کو بگاڑ دیا ہے، تو آرڈر دینے والے کے لئے اسی کے ہم مثل لوہے کی دھات کا تاوان وصول کرنا جائز ہے، اس لئے کہ جب کاریگر نے اسے بگاڑ دیا ہے، تو گویا کہ کاریگر نے اس کے لوہے کا دھات لے کر اس دھات سے اس کی اجازت کے بغیر برتن بنادیا ہے اور برتن کاریگر کو مل جائے گا؛ اس لئے کہ بنے ہوئے برتن کا ضمان اور تاوان کے بدلہ میں مالک ہوجاتے ہیں)۔

(۲) دوسری صورت اجارہ کی شکل میں یہ ہوسکتی ہے کہ ایکسپوٹر اور مالیاتی ادارہ نے مال بنانے کے لئے سارے میٹریل اپنی طرف سے کاریگر کو دیا ہے

اور کاریگر نے مال بنانے میں نمونہ، سائز اور ڈیزائن کی خلاف ورزی کی ہے کہ مال کا ڈیزائن خراب کردیا، یا مال کو چھوٹا بڑا کردیا، تو ایسی صورت میں مالیاتی ادارہ کے ذمہ دار ایکسپوٹروغیرہ کو یہ اختیار حاصل ہے کہ بنا ہوا مال اسی حالت میں کاریگر کو دے دے اور اپنے دیئے ہوئے میٹریل کے ہم مثل میٹریل اس سے وصول کرلے، یا تیار شدہ وہی مال قبول کرلے، اگر مال کی قیمت میں کوئی فرق نہیں آیا ہے، تو اس کو پوری اجرت ادا کردے؛ لیکن اگر مال خراب بنانے کی وجہ سے مال کی قیمت گھٹ گئی ہے، تو جتنی گھٹی ہے اتنے نقصان کی تلافی کاریگر کی اجرت میں سے وصول کرلے۔ یہ حکم مبسوط سرخسی کی اس عبارت سے واضح ہوتا ہے:

وَلَوْ أَسْلَمَ غَزْلًا إِلَى حَائِكٍ لِيَنْسِجَ لَهُ سَبْعًا فِي أَرْبَعٍ، فَحَاكَهُ أَكْثَرَ مِنْ ذٰلِكَ أَوْ أَصْغَرَ فَهُوَ بِالْخِيَارِ إِنْ شَاءَ ضَمَّنَهُ مِثْلَ غَزْلِهِ وَسَلَّمَ لَهُ الثَّوْبَ، وَإِنْ شَاءَ أَخَذَ ثَوْبَهُ وَأَعْطَاهُ الْأَجْرَ إِلَّا فِي النُّقْصَانِ؛ فَإِنَّهُ يُعْطِيهِ الْأَجْرَ بِحِسَابِ ذٰلِكَ وَلَا يُجَاوِزُ بِهِ مَا سَمَّى (مبسوط سرخسي ۱۵/ ۸۶)۔

(اور اگر کپڑا بننے والے کو سوت اور دھاگا پیش کردیا ہے، تاکہ اس کے لئے چار بائی سات طول وعرض میں کپڑا بنا کردے، تو کپڑا بننے والے نے اس سے بڑا بنادیا، یا اس سے چھوٹا تو آرڈر دینے والے کو اختیار ہے کہ اگر چاہے اپنے دیئے ہوئے سوت اور دھاگے کے ہم مثل تاوان میں وصول کرلے اور بنا ہوا کپڑا بننے والے کو دے دے اور اگر چاہے تو اسی کپڑے کو لے کر اس کی اجرت ادا کردے، الا یہ کہ قیمت کا نقصان ہوجائے تو بے شک وہ اس نقصان کو مجری کرکے اجرت دے گا۔ اور اس میں متعین قیمت سے تجاوز نہیں کرے گا)۔

معاملۂ استصناع کو منسوخ کرنے کی شکلیں:

نمونہ، سائز اور طے شدہ شرائط کے مطابق فریقین کے درمیان استصناع کا معاملہ طے ہوجانے کے بعد پھر اس معاملہ کو جانبین میں سے کسی ایک کی طرف سے فسخ کرکے ختم کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ تو اس کی تین شکلیں پیش آسکتی ہیں:

شکل (۱): طے شدہ شرائط کے مطابق معاملۂ استصناع جانبین کے درمیان طے ہوجانے کے بعد ابھی مال بنانے کی تیاری شروع نہیں ہوئی ہے، تو اس حالت میں جانبین میں سے کسی کو بھی معاملہ منسوخ کرنے کا اختیار ہے، ایسی صورت میں کسی کا کوئی نقصان نہیں ہوتا ہے، اس کو حضرت فقہاء نے اس طرح کے الفاظ سے نقل فرمایا ہے:

وَأَمَّا صِفَةُ الاسْتِصْنَاعِ فَهِيَ: أَنَّهُ عَقْدٌ غَيْرُ لَازِمٍ قَبْلَ الْعَمَلِ فِي الْجَانِبَيْنِ جَمِيعًا بِلَا خِلَافٍ حَتَّى كَانَ لِكُلِّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا خِيَارُ الامْتِنَاعِ قَبْلَ الْعَمَلِ (بدائع الصنائع زکریا ۴/ ۹۵)۔

(جانبین کے درمیان عمل سے پہلے بالاتفاق عقد غیر لازم ہے، یہاں تک کہ مال کی تیاری سے پہلے دونوں میں سے ہر ایک کے لئے عقد کو منع کرنے کا اختیار ہے)۔

شکل (۲): مال بنانے کی تیاری شروع ہوگئی ہے، مگر ابھی مال نمونہ کے مطابق مکمل تیار نہیں ہوپایا ہے، تو ایسی صورت میں خریدار کو معاملہ ختم کرنے کا اختیار ہے یا نہیں؟ اس سلسلے میں جمہور کی رائے یہی ہے کہ چوں کہ آرڈر دینے والے خریدار کے نمونہ کے مطابق ابھی مال تیار نہیں ہوا ہے؛ اس لئے آرڈر کینسل کردینے کا خریدار کو اختیار رہے گا۔ اس کو صاحب بدائع نے ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

إِذَا قَطَعَ الْجِلْدَ وَلَمْ يَعْمَلْ فَقَالَ الْمُسْتَصْنِعُ: لَا أُرِيدُ لِأَنَّا لَا نَدْرِي أَنَّ الْعَمَلَ يَقَعُ عَلَى الصِّفَةِ الْمَشْرُوطَةِ أَوْ لَا فَلَمْ يَكُنِ الامْتِنَاعُ مِنْهُ إِضْرَارًا بِصَاحِبِهِ، فَثَبَتَ الْخِيَارُ (بدائع الصنائع زکریا ۴/ ۹۶)۔

(جب چمڑے کو جوتا یا موزہ بنانے کے لئے کاٹ لیا ہے اور ابھی بنایا نہیں ہے، تو آرڈر دینے والے خریدار نے کہا: میں لینے کا ارادہ نہیں رکھتا؛ اس لئے کہ ہم نہیں جانتے ہیں کہ تمہارا کام ہمارے طے شدہ شرائط کے مطابق ہوپائے گا یا نہیں؟ لہٰذا اس حالت میں لینے سے منع کردینا اپنے فریق کو نقصان پہنچانے کے مرادف نہیں ہوگا؛ اس لئے کہ اس کو فسخ کا اختیار حاصل ہوگا)۔

شکل (۳): طے شدہ شرائط اور نمونہ کے مطابق مال تیار ہوچکا ہے، اب مکمل تیار ہوجانے کے بعد یہ معاملہ ختم کرنے کا اختیار ہوسکتا ہے یا نہیں؟ تو اس کی

صورت میں اگر مال مکمل تیار کر کے کاریگر نے آرڈر دینے والے مشتری کے پاس پیش کردیا ہے اس کے بعد کاریگر معاملہ ختم کر کے مال واپس لے جانا چاہے، تو کسی کے نزدیک بھی واپس لے جانا جائز نہیں ہے، مگر اختلاف اس بارے میں ہے کہ آرڈر دینے والے خریدار کو ایسی حالت میں واپس کردینے کا اختیار ہے یا نہیں؟ تو جمہور احناف کے نزدیک ایسی صورت میں بھی آرڈر دینے والے خریدار کو خیار رؤیت حاصل رہے گا، چنانچہ خریدار مال دیکھنے کے بعد یہ کہہ کر واپس کرسکتا ہے کہ اگرچہ طے شدہ شرائط اور نمونہ کے مطابق مال بن گیا ہے؛ لیکن مال مجھے پسند نہیں ہے، میں نہیں لوں گا، یہ قول ظاہر الروایہ کے مطابق ہے؛ لیکن حضرت امام ابو یوسفؒ کے نزدیک مال تیار ہونے سے پہلے پہلے عقد غیر لازم رہتا ہے اور مال مکمل تیار ہوجانے کے بعد یہ عقد خود بخود لازم ہوجاتا ہے اور آرڈر دینے والے مشتری کو خیار رویت حاصل نہیں ہوگا؛ اس لئے کہ ایسی حالت میں مشتری کو اگر خیار رؤیت کے نام سے اختیار دیا جائے اور وہ مال لینے سے انکار کردے تو بائع (کاریگر) کو بڑا نقصان ہوسکتا ہے اور شریعت چھوٹے نقصان کے مقابلے میں بڑے نقصان سے بچنے کو اہمیت دیتی ہے؛ اس لئے خریدار پر لازم ہوجائے گا کہ مال کو واپس نہ کرے اور بلا کسی اڑچن لگائے اس کو قبول کرلے، اس کو حضرات فقہاء نے اس طرح کے الفاظ سے نقل فرمایا ہے۔ بدائع کی عبارت ملاحظہ فرمائیے:

فَأَمَّا إِذَا أَحْضَرَ الصَّانِعُ الْعَيْنَ عَلَى الصِّفَةِ الْمَشْرُوْطَةِ فَقَدْ سَقَطَ خِيَارُ الصَّانِعِ وَلِلْمُسْتَصْنِعِ الْخِيَارُ؛ لِأَنَّ الصَّانِعَ بَائِعٌ مَا لَمْ يَرَهُ فَلا خِيَارَ لَهُ، وَأَمَّا الْمُسْتَصْنِعُ فَمُشْتَرِي مَا لَمْ يَرَهُ، فَكَانَ لَهُ الْخِيَارُ (إلى قوله) هٰذَا جَوَابُ ظَاهِرِ الرِّوَايَةِ عَنْ أَبِي حَنِيْفَةَ وَأَبِي يُوْسُفَ وَمُحَمَّدٍ، وَرُوِيَ عَنْ أَبِي حَنِيْفَةَ أَنَّ لِكُلِّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا الْخِيَارُ، وَرُوِيَ عَنْ أَبِي يُوْسُفَ: أَنَّهُ لَا خِيَارَ لَهُمَا، وَجْهُ رِوَايَةِ أَبِي يُوْسُفَ أَنَّ الصَّانِعَ قَدْ أَفْسَدَ مَتَاعَهُ وَقَطَعَ جِلْدَهُ وَجَاءَ بِالْعَمَلِ عَلَى الصِّفَةِ الْمَشْرُوْطَةِ فَلَوْ كَانَ لِلْمُسْتَصْنِعِ الامْتِنَاعُ مِنْ أَخذه لَكَانَ فِيْهِ إِضْرَارٌ بِالصَّانِعِ (بدائع الصنائع زکریا دیوبند ۴/ ۹۵، ۹۶)۔

(اور بہر حال جب کاریگر سامان کو طے شدہ شرائط کے مطابق بنا کر پیش کردے تو کاریگر کا اختیار ختم ہوجائے گا اور آرڈر دینے والے خریدار کو اختیار باقی رہے گا؛ اس لئے کہ کاریگر ایسی چیز کا بیچنے والا ہے جس کو اس نے نہیں دیکھا ہے (پھر بنا کر تیار کرنے کے بعد) اس کے لئے خیار ثابت نہیں ہوگا اور بہر حال آرڈر دینے والا خریدار ایسی چیز کا خریدنے والا ہے جس کو اس نے دیکھا نہیں ہے؛ اس لئے اس کو خیار رؤیت حاصل ہوگا، یہ ظاہر الروایہ کا جواب ہے جو امام ابوحنیفہؒ اور امام ابو یوسفؒ اور امام محمدؒ سے مروی ہے۔ اور امام ابوحنیفہؒ سے ایک روایت یہ ہے کہ دونوں میں سے ہر ایک کو اختیار حاصل ہوگا اور امام ابو یوسفؒ سے ایک روایت یہ ہے کہ دونوں میں سے کسی کو بھی فسخ کا اختیار حاصل نہیں ہوگا اور امام ابو یوسفؒ کی روایت کی وجہ یہ ہے کہ کاریگر نے اپنا سامان مال بنانے کے لئے توڑ دیا اور چمڑا کاٹ دیا اور اس کے بعد طے شدہ شرائط کے مطابق مال بنا کر تیار کرلیا ہے، پھر اگر آرڈر دینے والا خریدار اس کو لینے سے انکار کردیگا تو کاریگر کو بڑا نقصان پہنچ جائے گا)۔

اور اسی کو عنایہ میں اس طرح کے الفاظ سے نقل کیا گیا ہے:

وَعَنْ أَبِي يُوْسُفَ أَنَّهُ لَا خِيَارَ لَهُمَا، أَمَّا الصَّانِعُ فَلِمَا ذَكَرْنَا أَوَّلًا. وَأَمَّا الْمُسْتَصْنِعُ فَلِأَنَّ الصَّانِعَ أَتْلَفَ مَالَهُ بِقَطْعِ الصَّرْمِ وَغَيْرِهِ لِيَصِلَ إِلَى بَدَلِهِ. فَلَوْ ثَبَتَ لَهُ الْخِيَارُ تَضَرَّرَ الصَّانِعُ؛ لِأَنَّ غَيْرَهُ لَا يَشْتَرِيْهِ بِمِثْلِهِ. أَلَا تَرَى! أَنَّ الْوَاعِظَ إِذَا اسْتَصْنَعَ مِنْبَرًا وَلَمْ يَأْخُذْهُ فَالْعَامِي لَا يَشْتَرِيْهِ أَصْلًا (عنایة مع فتح القدیر زکریا دیوبند ۷/ ۱۰۹، کوئٹہ پاکستان ۶/ ۲۴۲)۔

(اور امام ابو یوسفؒ سے مروی ہے کہ دونوں میں سے کسی کو فسخ کا اختیار نہیں ہے، بہر حال صانع کو اس لئے نہیں ہے کہ جو ہم نے شروع میں ذکر کیا ہے اور بہر حال آرڈر دینے والے خریدار کو اس لئے اختیار حاصل نہیں ہے کہ کاریگر نے اپنا مال چمڑا وغیرہ کاٹنے کے ذریعہ سے خراب کردیا ہے، تاکہ اس کا بدل (قیمت) حاصل کرلے؛ لہٰذا اگر خریدار کے لئے اختیار ثابت ہوجائے تو کاریگر کو نقصان پہنچ جائے گا؛ اس لئے کہ اس خریدار کے علاوہ دوسرا آدمی اس جیسی چیز خریدتا نہیں ہے، کیا نہیں دیکھتے ہو کہ بے شک خطیب نے جب منبر بنوا کر اس کو نہیں لیا تو عام آدمی اسے بالکل نہیں خریدے گا)۔

امام ابو یوسفؒ کے قول کی ترجیح:

امام ابو یوسفؒ کے قول کے مطابق عقد استصناع بیع لازم ہے اور جب نمونہ اور شرائط کے مطابق مال تیار ہوجائے اس کے بعد اگر آرڈر دینے والے

خریدار کو مال قبول نہ کرنے کا اختیار دیا جائے، تو کاریگر کا زبردست نقصان ہوسکتا ہے اور بلا کسی شرعی وجہ کے کاریگر کو اتنے بڑے نقصان کا مکلف شریعت نہیں بناتی؛ اسی لئے حضرت امام ابویوسفؒ کے قول کو راجح قرار دیا جائے اور آرڈر دینے والے خریدار پر لازم کردیا جائے کہ اس کو قبول کرنے کا پابند ہوجائے۔ اور خیار رویت استعمال کرنے کا حق اس کو حاصل نہیں ہوگا، اسی کو مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہ نے بھی ''اسلام اور جدید معاشی مسائل'' (۵/ ۱۵۵) میں واضح فرما کر ترجیح دی ہے؛ اسی لئے امام ابویوسفؒ کی رائے کو ترجیح دینے میں علماء متفق ہوجائیں تو زیادہ بہتر ہوگا۔ نیز فتاویٰ تاتارخانیہ میں اس بات کی صراحت موجود ہے کہ امام ابویوسفؒ شروع میں امام ابوحنیفہؒ کی طرح اس بات کے قائل تھے کہ عقد استصناع عقد غیر لازم ہے؛ لہٰذا معاملہ ہوجانے کے بعد فریقین میں سے ہر ایک کو اختیار رہے گا، چاہے عقد کو باقی رکھے یا ختم کردے، اس کے بعد امام ابویوسفؒ نے اپنے اس قول سے رجوع کرکے فرمایا کہ صانع پر جبر نہیں کیا جاسکتا اور مستصنع کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا، پھر اس کے بعد امام ابویوسفؒ نے اپنے اس قول سے بھی رجوع کرکے فرمایا کہ استصناع کا معاملہ منعقد ہوجانے کے بعد عقد لازم ہوجائے گا اور جانبین میں سے کسی کو بھی مسترد کرنے کا حق نہیں ہوگا؛ بلکہ کاریگر کو عمل پر مجبور کیا جائے گا اور آرڈر دینے والے خریدار کو مبیع کے قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا۔ اور آج کے زمانہ میں حضرت امام ابویوسفؒ کے اس قول سے کوئی مفر نہیں ہے، ورنہ جانبین کو نقصان اٹھاتے رہنا پڑے گا۔ حضرت امام ابویوسفؒ کے قول ہی کو مفتی بہ قرار دینا زیادہ مناسب ہوگا۔ عبارت ملاحظہ فرمایئے:

وَرَوَى أَبُو يُوسُفَ عَنْ أَبِي حَنِيفَةَ: الصَّانِعُ لَا يُجْبَرُ عَلَى الْعَمَلِ بَلْ يَتَخَيَّرُ إِنْ شَاءَ فَعَلَ وَإِنْ شَاءَ لَمْ يَفْعَلْ، وَإِذَا أَتَى الصَّانِعُ بِالْمَصْنُوعِ لَا يُجْبَرُ الْمُسْتَصْنِعُ عَلَى الْقَبُولِ بَلْ هُوَ بِالْخِيَارِ إِنْ شَاءَ قَبِلَ وَإِنْ شَاءَ لَمْ يَقْبَلْ ... وَقَالَ أَبُو يُوسُفَ أَوَّلًا: يُجْبَرُ الْمُسْتَصْنِعُ دُونَ الصَّانِعِ، وَهُوَ رِوَايَةٌ عَنْ أَصْحَابِنَا، ثُمَّ رَجَعَ عَنْ هٰذَا وَقَالَ: لَا خِيَارَ لِوَاحِدٍ مِنْهُمَا، بَلْ يُجْبَرُ الصَّانِعُ عَلَى الْعَمَلِ، وَيُجْبَرُ الْمُسْتَصْنِعُ عَلَى الْقَبُولِ (الفتاوى التاتارخانية زكريا ۹/ ۴۰۱، رقم: ۱۳۷۱۹)۔

(حضرت امام ابویوسفؒ امام ابوحنیفہؒ سے روایت کرتے ہیں کہ کاریگر کو عمل پر مجبور نہیں کیا جائے گا؛ بلکہ اس کو اختیار رہے گا، چاہے کرے اور چاہے نہ کرے اور جب کاریگر شرائط کے مطابق مال بنا کر کے لے آئے تو آرڈر دینے والے خریدار کو قبول کرنے پر مجبور نہیں کیا جائے گا؛ بلکہ اس کو اختیار ہے چاہے قبول کرلے اور چاہے قبول نہ کرے۔ اور امام ابویوسفؒ نے شروع میں یہ فرمایا تھا کہ آرڈر دینے والے خریدار کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا، صانع کو عمل پر مجبور نہیں کیا جائے گا، یہ ہمارے اصحاب کی ایک روایت ہے، پھر امام ابویوسفؒ نے اس قول سے رجوع کرکے فرمایا کہ دونوں میں سے کسی ایک کو بھی اختیار نہیں ہے؛ بلکہ صانع (کاریگر) کو عمل پر مجبور کیا جائے گا اور آرڈر دینے والے (مستصنع) کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا)۔

اور یہ حکم ملتقی الابحر کی ذیل کی عبارت سے بھی واضح ہوتا ہے:

وَهُوَ بَيْعٌ لَا عِدَةٌ، فَيُجْبَرُ الصَّانِعُ عَلَى عَمَلِهِ وَلَا يَرْجِعُ الْمُسْتَصْنِعُ عَنْهُ (ملتقى الابحر مع مجمع الانهر بيروت ۳/ ۱۴۹)

(اور وہ عقد بیع ہے وعدۂ بیع نہیں ہے؛ لہٰذا کاریگر کو عمل پر مجبور کیا جائے اور آرڈر دینے والے مستصنع کو اس عقد سے رجوع کا حق نہیں ہوگا)۔

عقدِ استصناع میں مدت کی تعیین کا مسئلہ:

عقدِ سلم میں مسلم فیہ (مبیع) کے سونپنے کے زمانہ اور مدت کی تعیین لازم ہے، مگر عقدِ استصناع میں زمانہ اور مدت کی تعیین کا مسئلہ مختلف فیہ ہے۔ حضرت امام ابوحنیفہؒ فرماتے ہیں کہ اگر مدت متعین کردی جائے، تو عقدِ استصناع عقدِ سلم میں تبدیل ہوجائے گا؛ لیکن حضرات صاحبینؒ فرماتے ہیں کہ ایسی کوئی شرط مشروط نہیں ہے؛ اس لئے کہ عقدِ استصناع کا سارا مدار تعامل ناس اور عرف پر ہے اور جب تعاملِ ناس اور عرف میں عقدِ استصناع کے اندر مدت متعین کرنے کا سلسلہ جاری ہوجائے تو اس کا اعتبار کرنا ضروری ہوجائے گا؛ لہٰذا اگر عقدِ استصناع میں مبیع کو سونپنے کی مدت متعین کردی جائے تو وہ سلم میں تبدیل نہیں ہوگا؛ بلکہ بدستور معاملہ عقدِ استصناع کے طور پر باقی رہے گا؛ اس لئے عقدِ استصناع دونوں طرح جائز ہوگا کہ اگر مدت متعین کردی جاتی ہے تب بھی عقدِ استصناع ہی رہے گا اور مدت متعین نہ کرے تب بھی استصناع ہی کے دائرہ میں رہے گا اور دورِ حاضر میں استصناع کے معاملہ میں عام طور پر مدت متعین کرنے کا دستور ہے، تاکہ جانبین کے لوگ اس کی پابندی کی کوشش کریں اور زیادہ تاخیر کی وجہ سے آرڈر دینے والے کو نقصان نہ پہنچے اور اس زمانہ کے تعامل کے لحاظ سے صاحبینؒ کے قول کو ترجیح حاصل ہوگی۔

اس کو صاحب بدائع نے ان الفاظ کے ساتھ نقل فرمایا ہے:

وَمِنْهَا أَنْ لايَكُونَ فِيهَا أَجَلٌ، فَإِنْ ضَرَبَ لِلاسْتِصْنَاعِ أَجَلًا صَارَ سَلَمًا (قوله) وهٰذَا قَوْلُ أَبِي حَنِيفَةَ، وَقَالَ أَبُويُوسُفَ وَمُحَمَّدٌ: هٰذَا لَيْسَ بِشَرْطٍ وَهُوَ اسْتِصْنَاعٌ عَلٰى كُلِّ حَالٍ، ضَرَبَ فِيهِ أَجَلًا أَوْ لَمْ يَضْرِبْ (بدائع الصنائع زكريا ۴/ ۹۴، اسی طرح کی عبارت البحر الرائق زكريا ديوبند ۲۸۵۶، مبسوط سرخسی ۱۲/ ۳۹، تبیین الحقائق ملتان ۴/ ۱۲۴، زكريا ۴/ ۵۲۸ میں موجود ہے)۔

(اور ان شرائط میں سے یہ بھی ہے کہ استصناع کے اندر مدت متعین نہ ہو؛ لہٰذا اگر استصناع میں مدت متعین کر دے گا، تو وہ سلم میں تبدیل ہو جائے گا اور یہ حضرت امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا قول ہے۔ اور امام ابویوسف رحمۃ اللہ علیہ اور امام محمد رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ یہ شرط مشروط نہیں ہے اور یہ عقد ہر حال میں استصناع ہی رہے گا، اس میں مدت متعین کردی ہو یا نہ کی ہو)۔

اور اس حکم کو ’’الفقہ الاسلامی‘‘ میں مزید واضح الفاظ سے نقل فرمایا ہے:

وَقَالَ الصَّاحِبَانِ: لَيْسَ هٰذَا بِشَرْطٍ، وَالْعَقْدُ اسْتِصْنَاعٌ عَلٰى كُلِّ حَالٍ حُدِّدَ فِيهِ أَجَلٌ أَوْ لَمْ يُحَدَّدْ؛ لِأَنَّ الْعَادَةَ جَارِيَةٌ بِتَحْدِيدِ الْأَجَلِ فِي الاسْتِصْنَاعِ، فَيَكُونُ شَرْطًا صَحِيحًا لِذٰلِكَ (الفقه الاسلامي ۴/ ۳۹۶)۔

(اور صاحبینؒ نے فرمایا کہ ایسی کوئی شرط مشروط نہیں ہے اور عقد ہر حال میں استصناع کے طور پر باقی رہے گا، اس میں مدت متعین کردی ہو یا نہ کی ہو؛ اس لئے کہ عادت وعرف عقد استصناع میں مدت متعین کرنے کے بارے میں جاری ہو چکی ہے؛ لہٰذا شرعی طور پر یہ جائز اور صحیح ہو جائے گا)۔

عقدِ استصناع میں طے شدہ مدت سے تاخیر کے نقصان کا عوض:

عقدِ استصناع میں مال تیار کر کے پیش کرنے کی مدت کا تعین لازم اور ضروری نہیں ہے؛ بلکہ اس میں جانبین کو اختیار ہے کہ مدت متعین کردیں، یا نہ کریں؛ لہٰذا اگر جانبین کی تراضی سے مدت متعین ہو جاتی ہے اور مال تیار کنندہ اس کی فراہمی میں طے شدہ وقت سے تاخیر کر دے، تو آرڈر دینے والے خریدار کو اختیار ہے کہ قیمت ادا کر کے اسے قبول کر لے، یا اس کو قبول کرنے سے انکار کر دے، تو اس بات کو یقینی بنانے کے لئے آپس کی تراضی سے معاملہ کے وقت یہ طے کر لیں کہ بائع مال تیار کر کے فراہم کر دینے میں اگر متعین وقت سے تاخیر کرے گا تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا، جیسا کہ بین الاقوامی مارکیٹ میں اس طرح کی تاخیر کی صورت میں کلیم کاٹنے کا تعامل اور دستور جاری ہے، تو سوال یہ ہے کہ شریعت میں بھی اس طرح کسی تعزیری جرمانے کی گنجائش ہے یا نہیں؟ تو اس سلسلے میں مبسوط سرخسی میں مسئلہ اجارہ کی بحث کے تحت میں تاخیر کے نتیجہ میں کلیم کاٹنے کی شرط کو جائز قرار دیا ہے، چنانچہ حضرات فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کو سلائی کے لئے کسی خیاط کو یہ کہہ کر کے کپڑا پیش کرتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑا تیار کر دے، تو اس کی اجرت سو روپیہ ہوگی اور اگر دو دن میں تیار کرتا ہے، تو اجرت سو روپیہ کے بجائے پچاس روپیہ ہو جائے گی، تو اس طرح کی تاخیر کی کلیم کاٹنا مسئلہ اجارہ کے ذیل میں فقہاء نے جائز لکھا ہے، تو اس طرح سے عقد استصناع میں بھی مال کی قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جا سکتا ہے؛ لہٰذا اگر فریقین اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم یا فی ہفتہ قیمت میں سے متعین مقدار کم ہوتی جائے گی، تو ایسا کرنا شرعاً جائز ہوگا۔ اور اس زمانہ کے مفکر حضرت مولانا مفتی محمد تقی صاحب عثمانی مدظلہ نے بھی اس کو جائز لکھا ہے۔ ملاحظہ ہو’’جدید معاشی مسائل (۵/ ۱۵۶)‘‘۔ اب فقہاء کی عبارت ملاحظہ فرمایئے:

لَوْ دَفَعَ إِلَيْهِ ثَوْبًا لِيَقْطَعَهُ قَمِيصًا، وَاشْتَرَطَ عَلَيْهِ إِنْ خَاطَهُ الْيَوْمَ فَلَهُ دِرْهَمٌ، وَإِنْ لَمْ يَفْرُغْ مِنْهُ الْيَوْمَ فَلَهُ نِصْفُ دِرْهَمٍ، عِنْدَ أَبِي حَنِيفَةَ إِنْ خَاطَهُ الْيَوْمَ فَلَهُ دِرْهَمٌ، وَإِنْ لَمْ يَفْرُغْ مِنْهُ الْيَوْمَ فَلَهُ أَجْرُ مِثْلِهِ، لَا يَنْقُصُ عَنْ نِصْفِ دِرْهَمٍ وَلَا يُجَاوِزُ بِهِ دِرْهَمًا۔ وَقَالَ أَبُويُوسُفَ وَمُحَمَّدٌ رَحِمَهُمَا اللّٰهُ تَعَالٰى: وَهُوَ عَلٰى مَا اشْتَرَطَ إِذَا فَرَغَ مِنْهُ الْيَوْمَ فَلَهُ دِرْهَمٌ، وَإِنْ فَرَغَ مِنْهُ بَعْدَ ذٰلِكَ فَلَهُ نِصْفُ دِرْهَمٍ (إلى قوله) ثُمَّ رَجَعَ أَبُوحَنِيفَةَ فَقَالَ: الشَّرْطَانِ جَائِزَانِ، وَهُوَ قَوْلُ أَبِي يُوسُفَ وَمُحَمَّدٍ (مبسوط سرخسي ۱۵/ ۹۹، ۱۰۰)۔

(اور اگر درزی کو کوئی کپڑا یہ کہہ کر دیا ہے کہ اسے کاٹ کر قمیص بنا دے اور اس پر یہ شرط لگائی ہے کہ اگر اس کو آج سی کر تیار کر دے گا، تو اس کے

لئے ایک درہم ہے اور اگر آج اس سے فارغ نہیں ہو پاتا ہے تو اس کے لئے نصف درھم ہوگا، تو امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک اگر اس نے اس کو آج ہی سی کر کے تیار کر دیا ہے، تو اس کو ایک درہم ملے گا اور اگر آج اس سے فارغ نہیں ہو پایا ہے، تو اس کے لئے اس کے ہم مثل اجرت ہوگی، جو نصف درھم سے کم نہ ہوگی اور ایک درہم سے تجاوز بھی نہیں کرے گی۔ اور امام ابو یوسفؒ اور امام محمدؒ نے فرمایا کہ وہ معاملہ لگائی ہوئی شرط کے مطابق رہے گا کہ جب اس سے آج فارغ ہو جائے گا، تو اس کے لئے ایک درہم ہے اور اگر اس کے بعد سی کر فارغ ہوتا ہے تو اس کو نصف درھم ملے گا، پھر امام ابوحنیفہ نے اپنے قول سے رجوع کر کے فرمایا کہ دونوں شرطیں جائز ہیں اور وہی امام ابو یوسفؒ اور امام محمد رحمہا اللہ کا قول ہے)۔

مقالہ کا خلاصہ اور جوابات کا حاصل:

۱- عقدِ استصناع شئی معدوم پر منعقد ہوتا ہے اور یہ عقد شرعی اصول اور قیاس کے تناظر میں شئی کے معدوم ہونے کی وجہ سے جائز نہ ہونا چاہئے؛ لیکن شریعت نے اس عقد کو اصول اور قیاس سے مستثنیٰ کر کے ایک ضابطہ کے دائرہ میں رکھا ہے اور وہ ضابطہ یہی ہے کہ جن چیزوں کے بارے میں لوگوں کے درمیان شئی معدوم پر عقدِ استصناع کا معاملہ کرنے کا عرف اور تعامل جاری ہو چکا ہو، ان تمام چیزوں میں عقدِ استصناع جائز اور درست ہے۔

۲- عقدِ استصناع اور عقدِ سلم دونوں میں شئی مبیع معدوم ہوتی ہے، مگر فرق یہ ہے کہ عقد سلم میں مسلم فیہ (مبیع) کی جنس کی اشیاء کا حلول مدت تک بازاروں میں ہر وقت دستیاب ہونا لازم ہے، مگر عقد استصناع میں شئی (مبیع) کا بازاروں میں موجود ہونا لازم نہیں ہے اور عقدِ سلم میں مجلس عقد میں رأس المال (ثمن اور قیمت) کا ادا کرنا لازم ہے۔ اور عقدِ استصناع میں لازم نہیں ہے، اسی طرح عقد سلم میں خیار شرط کا ثبوت نہیں ہوتا ہے؛ بلکہ بروقت عقد لازم ہو جاتا ہے اور عقدِ استصناع میں لازم نہیں ہوتا اور اسی طرح عقدِ سلم میں مسلم فیہ (مبیع) کا مثلی اور ذوات الامثال میں سے ہونا لازم ہے اور عقدِ استصناع میں شئی (مبیع) کا ذوات الامثال میں سے ہونا لازم نہیں، نیز عقدِ سلم ایسی چیزوں میں جائز ہے جس کا لوگوں کے درمیان تعامل ہے اور ایسی چیزوں پر بھی جائز ہے جس کا تعامل نہیں ہے، اس کے برخلاف عقدِ استصناع صرف ایسی چیزوں میں جائز ہے جن میں عقدِ استصناع کا معاملہ کرنا لوگوں کے درمیان میں تعامل ہے اور جن میں تعامل نہیں ہے اس میں جائز نہیں ہے۔

۳- معاملۂ استصناع عقدِ بیع ہے یا وعدۂ بیع؟ تو اس سلسلے میں امام حاکم شہید مروزیؒ، امام محمد بن سلمہؒ، امام صفارؒ، امام ابوالقاسمؒ، ناصر الدین سمرقندیؒ، صاحب منثور وغیرہ کے نزدیک یہ معاملہ استصناع عقد بیع نہیں ہے؛ بلکہ وعدۂ بیع ہے اور حضرات جمہور کے نزدیک معاملۂ استصناع وعدۂ بیع نہیں ہے؛ بلکہ نفس بیع ہے، دونوں فریق کے دلائل مقالہ میں مفصل موجود ہیں۔

۴- پہلے خریدار کا دوسرے خریدار کو اور اسی طرح دوسرے خریدار کا تیسرے خریدار کو نمونہ اور ڈیزائن دکھا کر معاملۂ استصناع کے طور پر فروخت کرنا جائز اور درست ہے، تو ایسی صورت میں مالیاتی ادارہ عام طور پر درمیان کا خریدار ہوتا ہے، وہ اپنے کاریگروں سے مال بنوا کر خریدتا ہے، اور پھر اپنے بائروں کے ہاتھ نمونہ اور آرڈر کے مطابق فروخت کرتا ہے، اسی طرح بائر جس نے مالیاتی ادارہ سے معاملہ کیا ہے، تیار ہونے سے پہلے دوسروں کو وہی نمونہ دکھا کر کے استصناع کا معاملہ کر سکتا ہے؛ اس لئے کہ عقدِ استصناع کے جواز کا سارا مدار تعامل ناس پر ہے اور اسی طرح کا معاملہ کرنے کا ملکی اور بین الاقوامی مارکیٹوں میں تعامل ہو چکا ہے؛ اس لئے اس کے جواز میں کسی قسم کا تردد نہیں ہے۔

۵- جس طرح چھوٹی چھوٹی منقول چیزوں میں معاملۂ استصناع جائز اور درست ہے، جیسا کہ جوتا، چپل، دھات کے برتنوں وغیرہ میں، اسی طرح بڑی بڑی منقول چیزوں میں بھی معاملۂ استصناع جائز اور درست ہے، مثلاً بحری جہاز، ہوائی جہاز، چھوٹی بڑی گاڑیاں اور ٹرین کے ڈبے وغیرہ، جب ایسی چیزوں میں سائز اور نمونہ و ڈیزائن کے ساتھ آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل ہو تو عقدِ استصناع کا معاملہ ایسی بڑی بڑی چیزوں میں بھی جائز اور درست ہے۔

۶- جس طرح چھوٹی بڑی منقول اشیاء میں سائز اور نمونہ کے ساتھ آرڈر دے کر استصناع کا معاملہ جائز اور درست ہے، اسی طرح غیر منقول عقار

میں بھی جائز اور درست ہے۔ تفصیل مقالہ میں موجود ہے۔

۷- عقدِ استصناع میں بیعانہ کب ضبط کر سکتے ہیں؟ جب ڈیزائن اور سائز اور طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار ہو جائے اس کے بعد بلا کسی خامی کے مستصنع (آرڈر دینے والا خریدار) لینے سے مکر جائے، تو پیشگی دی ہوئی بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی گنجائش ہے۔

۸- معاملۂ استصناع اجارہ کب بن سکتا ہے؟ اگر مالیاتی ادارہ عقد استصناع کا معاملہ کرتے وقت سارے میٹریل کاریگر کو دے دے اور کاریگر اسی میٹریل سے شرائط کے مطابق مال بنا کر پیش کردے تو یہ معاملہ عقد استصناع سے بدل کر عقدِ اجارہ بن جائے گا۔

۹- طے شدہ شرائط اور نمونہ کی خلاف ورزی پر نقصان کا بھگتان کس پر ہوگا؟ ایسی صورت میں نقصان کا بھگتان کاریگر کو برداشت کرنا پڑے گا، استصناع کی شکل میں اس نے اپنے میٹریل سے جو مال بنایا ہے اور نمونہ اور ڈیزائن کے خلاف بنایا ہے، تو اس طرح مال کے خراب ہو جانے کا نقصان اسے خود برداشت کرنا پڑے گا۔ اور اگر میٹریل مالیاتی ادارہ نے اپنی طرف سے پیش کردیا ہے، تو ایسی صورت میں مالیاتی ادارہ کو اختیار ہے کہ اپنے میٹریل کے مثل کاریگر سے وصول کرلے اور بنا ہوا مال کاریگر کے پاس چھوڑ دے اور چاہے بنا ہوا مال اسی حالت میں قبول کرلے، اگر اس مال کی قیمت میں کوئی کمی نہیں آتی ہے، تو پوری اجرت ادا کردے اور اگر مال کی قیمت میں کمی آتی ہے، تو اس مال کے وصول کے ساتھ ساتھ کمی کے بقدر نقصان کی تلافی اسی کی اجرت میں سے کاٹ لے۔

۱۰- معاملۂ استصناع کو منسوخ کرنے کی شکلیں: اگر طے شدہ شرائط کے مطابق معاملۂ استصناع جانبین کے درمیان طے ہو جائے اور ابھی مال کی تیاری شروع نہیں ہوئی ہے، تو ابھی جانبین میں سے ہر ایک کو معاملہ منسوخ کرنے کا اختیار ہے اور اگر طے شدہ شرائط کے مطابق معاملہ طے ہو چکا ہے، اور کاریگر نے اپنے میٹریل کے ذریعہ سے مال کی تیاری شروع کردی ہے، مگر ابھی مال مکمل تیار نہیں ہوا ہے، تو ایسی صورت میں جمہور کے نزدیک آرڈر منسوخ کرنے کا اختیار ہے؛ لیکن حضرت امام ابو یوسفؒ کے نزدیک مال تیار ہو جانے کے بعد آرڈر کینسل کرنے کا حق نہیں ہے۔ اور اس سلسلے میں امام ابو یوسفؒ کا آخری قول یہی ہے کہ طے شدہ شرائط کے ساتھ عقد استصناع منعقد ہو جانے کے بعد یہ عقد لازم ہو جاتا ہے، جانبین میں سے کسی کو بھی معاملہ منسوخ کرنے کا حق نہیں ہے۔ اور عقد ہو جانے کے بعد کاریگر مال بنانے کا پابند ہو جائے گا اور مستصنع (آرڈر دینے والا) مال مصنوع (مبیع) کو قبول کرنے کا پابند ہو جائے گا اور آج کے زمانہ میں امام ابو یوسفؒ کا قول ہی زیادہ راجح ہے۔

۱۱- عقدِ استصناع میں مدت کی تعیین کا حکم کیا ہے؟ تو اس بارے میں راجح قول یہی ہے کہ عقدِ استصناع میں مدت متعین نہ کرے، تب بھی جائز ہے اور مدت متعین کردے تب بھی جائز ہے اور مدت متعین کرنے کی وجہ سے عقد استصناع سلم میں تبدیل نہیں ہوگا۔

۱۲- عقدِ استصناع میں طے شدہ مدت سے تاخیر کے نقصان کا عوض وصول کرنا جائز ہے یا نہیں؟ عقدِ استصناع میں اگر جانبین کے درمیان اس طرح شرائط طے ہو جائے کہ طے شدہ مدت کے اندر کاریگر مال تیار کر کے فراہم نہ کرے اور مالیاتی ادارہ نے جس خریدار سے آرڈر دے رکھا ہے وہ خریدار تاخیر کی وجہ سے طے شدہ قیمت میں کلم کاٹ کر کمی کرتا ہے، تو اس کمی کی تلافی کاریگر سے کی جائے گی، اگر بوقت عقد اس طرح کے شرائط طے ہو جائیں اور پھر کاریگر نے مال کی فراہمی میں تاخیر کردی ہے، تو یومیہ یا ہفتہ کے حساب سے کمی کے نقصان کی تلافی اس کے مال یا اس کی اجرت میں سے کرنے کی گنجائش ہے۔

واللہ الموفق والمعین۔

عقد استصناع شریعت اسلامیہ کی نظر میں

مفتی راشد حسین ندوی[1]

سوال نمبر:۱-عقد استصناع کی شرطیں:

اسلام میں بیع معدوم ناجائز ہے، حدیث شریف میں ارشاد ہے:

"عن حکیم بن حزام قال: قلت: یار سول اللّٰہ! الرجل یسألنی البیع ولیس عندی، أفأبیعه؟ قال: "لا تبع ما لیس عندك" (سنن ابن ماجه باب النهی ما لیس عندك (۲۱۸۷) کتاب التجارات، ابوداؤد باب فی الرجل یبیع ما لیس عنده (۳۵۰۳) والترمذی ما جاء فی کراہیة ما لیس عنده (۱۲۳۲) والنسائی (۱۶۱۵)

(حضرت حکیم ابن حزام سے روایت ہے فرماتے ہیں: میں نے عرض کیا: اے اللہ کے رسول! آدمی مجھ سے بیچنے کو کہتا ہے حالانکہ مبیع میرے پاس نہیں ہے، کیا میں اس سے بیع کروں؟ فرمایا: جو چیز تمہارے پاس نہیں ہے اس کی بیع نہ کرو)۔ لیکن اس ممانعت سے دو عقود مستثنی ہیں، ایک بیع سلم، دوسرے بیع استصناع، بیع سلم کا جواز آیت مداینہ اور کئی احادیث سے ہے، اسی لئے جمہور اس کے جواز کے قائل ہیں اور اس کی شرائط بھی منضبط ہیں۔

جہاں تک عقد استصناع کا تعلق ہے تو اگرچہ بعض احادیث سے اس کے جواز کا اشارہ ملتا ہے، مثلاً: آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے آرڈر دے کر منبر اور انگوٹھی بنوائی، ظاہری طور سے یہ استصناع ہی کا عقد تھا، لیکن اس کا اصل مدار تعامل اور عرف پر ہے، اسی لئے اس کا جواز بھی متفق علیہ نہیں ہے، اور جواز کی شرائط بھی سلم کی شرائط کی طرح منضبط نہیں ہیں، لیکن فقہاء کی عبارات سے معلوم ہوتا ہے کہ چار شرائط پائی جائیں تو عقد استصناع جائز ہوگا:

۱- جس چیز کا آرڈر دینا ہے، اس کی جنس، نوع، مقدار اور اوصاف کو بیان کرکے اس کا اس طرح مکمل تعاون کرادیا جائے کہ نزاع کا اندیشہ باقی نہ رہ جائے۔

"وأما شرائط جوازه فمنها بیان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته، لأنه مبیع فلابد أن یکون معلومًا" (بدائع الصنائع، کتاب البیوع، حکم الاستصناع ۴/ ۴۴۴، شامی کتاب البیوع، باب السلم مطلب فی الاستصناع ۴/ ۲۳۶)۔

اس شرط کی روح اور لب لباب یہ ہے کہ تیار کرائی جانے والی چیز کے اوصاف بیان کرکے اس کا مکمل تعارف کرادیا جائے تاکہ بعد میں نزاع کا کوئی اندیشہ نہ رہے، اسی لئے اس شرط کو ہندیہ اور ہدایہ میں مختصر کرکے ان الفاظ سے بیان کیا گیا ہے:

"وفیما فیه تعامل إنما یجوز إذا أمکن إعلامه بالوصف یمکن التسلیم" (هدایه مع الفتح ۶/ ۲۴۴)

(جن اشیاء میں تعامل ہے، ان میں استصناع اسی وقت جائز ہوگا جب وصف بیان کرکے ان کی وضاحت ممکن ہوتا کہ حوالگی ممکن ہو سکے)۔

"ثم إنما جاز الاستصناع فیما للناس فیه تعامل إذا بین وصفا علی وجه یحصل التعریف" (هندیه ۳/ ۲۰۷)

(پھر جن میں لوگوں کا تعامل ہے ان میں استصناع تبھی جائز ہوگا جب اس طرح واضح اوصاف کردے کہ تعریف حاصل ہو جائے)۔

اس شرط کی تفاصیل سے اندازہ ہو گیا ہوگا کہ اصل چیز یہ ہے کہ جس چیز کا آرڈر دیا ہے اس کا بھرپور تعارف اس طرح کرادیا گیا ہو کہ نزاع کا اندیشہ ختم ہو گیا ہو، یہ ایک ایسی شرط ہے کہ ممکن ہے کسی زمانہ میں کسی چیز میں نہ پائی جارہی ہو، اور آج اس کا وجود ممکن ہو، مثلاً: اگر کسی کو عمارت کا آرڈر دیا جائے تو آج ممکن ہے کہ اس کا مکمل تعارف کرادیا جائے، اس لئے کہ نقشہ اور آلات جدیدہ نے تعارف کو آسان کردیا ہے، لیکن پہلے یہ چیز ممکن نہیں تھی، اسی لئے عمارتوں

---

[1] مدرسہ ضیاء العلوم میدان پور، تکیہ کلاں، رائے بریلی یوپی۔

میں استصناع کا تعامل بھی نہیں تھا، اب تعارف بھی ممکن ہے، اور تعامل بھی ہے، اسی طرح ہوائی جہاز، بحری جہاز، آلات حرب، ٹرین کے انجن، ٹرین کی بوگی، بس، مختلف گاڑیاں یہاں تک کہ سڑکوں کی تعمیر میں بھی نزاع کے اندیشہ کے بغیر تعارف ممکن ہے، اسی لئے تعامل بھی ہے۔

۲- دوسری شرط یہ ہے کہ اس میں استصناع کا عرف اور تعامل بھی ہو، چنانچہ جن چیزوں میں تعامل نہ ہو، ان میں استصناع جائز نہ ہوگا۔

علامہ کاسانی فرماتے ہیں: ''منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها، فلا يجوز فيما لاتعامل لهم فيه... لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل، ويبقى الأمر فيما وراء ذلك موكولا إلى القياس '' (بدائع ۴/ ۴۴۴، وانظر: شامی ۴/ ۲۲۶، ہندیہ ۳/ ۲۰۷، ہدایہ مع الفتح ۶/ ۲۴۳)

(ایک شرط یہ بھی ہے کہ استصناع اس چیز میں ہو جس میں لوگوں کا تعامل ہے جیسے ٹوپی، خف اور برتن وغیرہ، چنانچہ جن چیزوں میں لوگوں کا تعامل نہ ہو اس میں جائز نہ ہوگا، اس لئے کہ خلاف قیاس ہونے کے باوجود اس کا جواز لوگوں کے تعامل ہی کے سبب ہے، لہذا جس میں تعامل ہو اسی کے لئے جواز مخصوص ہوگا اور اس کے علاوہ میں معاملہ قیاس پر محمول ہوگا)۔

۳- تیسری شرط یہ ہے کہ سامان کی حوالگی کی متعین تاریخ بطور شرط کے نہ بیان کی گئی ہو، یہ شرط امام صاحب کے یہاں ہے۔ صاحبین کے یہاں تاجیل کردی ہو تب بھی استصناع ہی رہے گا، لیکن اگر لوگوں کا تعامل نہ ہو اور سلم کی شرائط پائی جارہی ہوں تو بالاتفاق یہ بیع سلم ہوجائے گی،

''وأن لايكون مؤجلا وإلا كان سلما، وعندهما المؤجل استصناع، إلا إذا كان مما لايجوز فيه الاستصناع فينقلب سلما في قولهم جميعا'' (شامی ۴/ ۲۲۶)

(یہ شرط بھی ہے کہ مؤجل نہ ہو ورنہ سلم ہوجائے گی، اور صاحبین کے نزدیک مؤجل استصناع ہی ہے، الا یہ کہ ایسی چیز میں ہو جس میں استصناع جائز نہیں ہوتا تو سب کے قول میں سلم ہوجائے گی)۔

۴- چوتھی شرط یہ ہے کہ ثمن متعین کرلی جائے۔

''على هيئة كذا بكذا'' (فتح القدیر ۶/ ۲۴۴، شرح العنایہ ۶/ ۲۴۱) (اس ہیئت کے مطابق اتنے کے بدلہ میں)۔

مولانا تقی عثمانی صاحب فرماتے ہیں: ''لیکن استصناع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہے کہ قیمت فریقین کی رضامندی سے طے کرلی جائے، او رمطلوبہ چیز (جس کی تیاری مقصود ہے) کے ضروری اوصاف بھی متعین کرلیئے جائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۴)۔

خلاصہ بحث یہ ہے کہ ہر اس چیز میں استصناع درست ہے جس میں استصناع کا تعامل ہو، اور اس کے اوصاف کی وضاحت ایسے انداز سے کردی ہو کہ مبیع کا پورا تعارف حاصل ہوگیا ہو اور نزاع کا اندیشہ ختم ہوگیا ہو، ثمن بھی متعین کرلی ہو، امام صاحب کے نزدیک ایک شرط یہ بھی ہے کہ اجل متعین نہ کی ہو، واللہ اعلم۔

سوال: ۲- استصناع بیع ہے:

استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع؟ اس سوال پر ابتداء میں اختلاف رہا ہے، چنانچہ کئی جلیل القدر مشائخ نے اس کو وعدہ بیع قرار دیا ہے، اس فہرست میں ائمہ ثلاثہ کے علاوہ خود احناف کے کئی مشائخ جیسے حاکم شہید، صفار اور محمد بن مسلمہ جیسے اساطین امت کے نام آتے ہیں، ان حضرات کے دلائل فقہی کتابوں میں تفصیل سے لکھے گئے ہیں، مثلاً ایک دلیل یہ دی گئی ہے کہ اگر صانع کی موت واقع ہوجائے تو عقد استصناع باطل ہوجاتا ہے، اگر یہ عقد بیع ہوتا تو ایسا نہ ہوتا، اسی طرح صانع کو اختیار رہتا ہے کہ سامان بنانے سے انکار کردے، اس کے بنانے پر اس کو مجبور نہیں کیا جاسکتا، اسی طرح آرڈر دینے والا اس کو قبول کرنے سے انکار کرسکتا ہے، یہ حضرات فرماتے ہیں کہ یہ سب اس بات کی علامتیں اور دلائل ہیں کہ یہ وعدہ بیع ہے نہ کہ بیع۔

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة، فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن مسلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ينعقد عند الفراغ بيعا بالتعاطي، ولهذا كان للصانع أن لايعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم،

وللمستصنع أن لايقبل ما يأتي به ويرجع عنه'' (فتح القدير ۶/ ۲۴۲)،

''قال فی النهر: وأورد أنه بطلانه بموت الصانع ينافی كونه بيعًا'' (شامی ۴/ ۲۲۷)۔

لیکن صحیح اورراجح قول کے مطابق یہ بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع، اکثر مشائخ کا قول یہی ہے، صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

''والصحيح أنه يجوز بيعًا لا عدة، والمعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا'' (ہدایہ مع الفتح ۶/ ۲۴۲، ۲۴۳)

(صحیح یہ ہے کہ استصناع باعتبار بیع جائز ہے نہ کہ وعدہ کے طور پر، اور معدوم کو کبھی کبھی باعتبار حکم موجود مانا جاتا ہے)۔

اور صاحب فتح فرماتے ہیں: ''والصحيح من المذهب جوازه بيعًا، لأن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان فی المواعدة، ولأنه جوزه فيما فيه تعامل دون ما ليس فيه، ولو كان مواعدة جاز فی الكل، وسماه شراء فقال: إذا رآه المستصنع فهو بالخيار، لأنه اشترى بما لم يره، ولأن الصانع يملك الدراهم بقبضها، ولو كانت مواعيد لم يملكها'' (فتح القدير ۶/ ۲۴۲، ۲۴۳)

(صحیح مذہب اس کا بیع کے طور پر جواز ہے، اس لئے کہ امام محمد نے اس کے بارے میں قیاس اور استحسان بیان کیا ہے، یہ دونوں وعدوں میں جاری نہیں ہوتے، نیز اس کو ان چیزوں میں جائز قرار دیا ہے جن میں تعامل ہو جس میں تعامل نہ ہو اس میں نہیں، اور اگر یہ وعدہ ہوتا تو سب میں جائز ہوتا، نیز اس کو شراء قرار دیا چنانچہ فرمایا: جب بنوانے والا اس کو دیکھے تو اسے خیار ہوگا، اس لئے کہ اس نے ایسی چیز خریدی ہے جس کو دیکھا نہیں ہے، نیز قبضہ کرنے سے کاریگر دراہم کا مالک ہوجاتا ہے، اگر یہ وعدہ ہوتا تو وہ مالک نہ ہوتا)۔

البتہ ہندیہ میں جواہر الاخلاطی کے حوالہ سے اور ردالمحتار میں ذخیرہ کے حوالہ سے لکھا ہے کہ یہ عقد ابتداء میں اجارہ ہوتا ہے، اور بعد میں حوالگی سے پہلے ہی عقد بیع ہوجاتا ہے، ''الاستصناع ينعقد إجارة ابتداء ويصير بيعًا انتهاءً قبل التسليم بساعة هو الصحيح، كذا فی جواهر الأخلاطی'' (ہندیہ ۳/ ۲۰۷)۔

''وفی الذخيرة: هو إجارة ابتداءً بيع انتهاءً، لكن قبل التسليم لا عند التسليم'' (شامی ۴/ ۲۲۷، وانظر فتح القدير ۶/ ۲۴۴، ۲۴۵)

خلاصہ یہ کہ استصناع عقد بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع، واللہ اعلم۔

سوال نمبر: ۳- کیا مستصنع شئ کے وجود میں آنے سے پہلے اسے فروخت کرسکتا ہے؟

اوپر گزرچکا ہے کہ بیع معدوم ناجائز ہے، لیکن بیع استصناع کچھ شرائط کے ساتھ جائز ہے، لہٰذا جہاں استصناع کا مفہوم پایا جائے وہاں شئ کے وجود میں آنے سے پہلے اسے فروخت کرنا جائز ہوگا، جہاں اس کا مفہوم نہ پایا جائے وہاں ایسا کرنا جائز نہیں ہوگا، لہٰذا ضروری ہے کہ استصناع کا مطلب سمجھ لیا جائے،

صاحب فتح فرماتے ہیں:

''الاستصناع: طلب الصنعة، وهو أن يقول لصاحب خف أو مكعب أو أوانی الصفر: اصنع لی خفا طوله كذا وسعته كذا أو دستًا أی برمة تسع كذا وزنها كذا على هيئة كذا بكذا، ويعطی الثمن المسمى أو لايعطی شيئًا، فيعقد الآخر معه جاز استحسانا تبعًا للعين'' (فتح القدير ۶/ ۲۴۲)

(استصناع: بنانے کے آرڈر کو کہتے ہیں، اس کی کیفیت یہ ہے کہ خف پازنبیل یا پیتل کے ظروف بنانے والے سے کہے: میرے لئے ایک ایسا خف بنادو جس کا طول اتنا ہو، وسعت اتنی ہو یا دیگ یعنی ہانڈی بنادو جس میں اتنا رکھا جائے اور جس کا وزن اتنا ہو، ہیئت ایسی ہو اتنے پیسوں میں، اور متعینہ رقم دیدے یا کچھ بھی نہ دے اور دوسرا اس کے ساتھ عقد کرلے تو عین کے تابع ہوکر استحسانًا جائز ہے)۔

اور شرح العنایہ میں ہے: ''الاستصناع: هو أن يجيء إنسان إلى صانع، فيقول: اصنع لی شيئًا، صورته كذا وقدره كذا

بکذا درھما، ویسلم إلیہ جمیع الدراھم أو بعضھا أو لا یسلم'' (شرح العنایہ علی الہدایہ مع الفتح ۶/ ۲۴۱)

(استصناع یہ ہے کہ کوئی انسان کسی کاریگر کے پاس آئے اور کہے: میرے لئے سامان بنادو جس کی شکل ایسی ہو، مقدار اتنی ہو، اتنے درہم میں اور تمام یا کچھ درہم حوالہ کردے یا حوالہ نہ کرے)۔

ان عبارات سے معلوم ہوا کہ اس عقد کا جواز صانع کے ساتھ ہی مشروط ہے، غیر صانع سے کیا جائے تو وہ استصناع نہیں ہوگا، بلکہ کلی طور پر بیع معدوم ہوگی جس کی ممانعت کی حدیث اوپر گزر چکی ہے۔

اس کے ساتھ ہی فقہاء نے اس کی بھی تصریح کی ہے کہ مستصنع نے جس سامان کا آرڈر دیا ہے، ضروری نہیں ہے کہ صانع آرڈر کے بعد خود بنا کردے، پہلے سے تیار سامان بھی اگر آرڈر کے مطابق ہے تو اس کو بھی سپلائی کرسکتا ہے، اور کسی دوسرے صانع سے بھی آرڈر کے مطابق مال تیار کراسکتا ہے۔

''والمعقود علیہ العین دون العمل حتی لو جاء بہ مفروغا لا من صنعتہ أو من صنعتہ قبل العقد جاز'' (ہدایہ مع الفتح ۶/ ۲۴۳، فتح القدیر ۶/ ۲۴۴، شامی ۴/ ۲۲۸) (اور معقود علیہ سامان ہوتا ہے نہ کہ عمل، چنانچہ اگر وہ اس کو تیار حالت میں لائے، لیکن خود بنا کر نہیں یا عقد سے پہلے کی اپنی بنائی ہوئی چیز میں سے ہو تو جائز ہوگا)۔

معلوم یہ ہوا کہ دوسرے سے بنوا کر بھی دے سکتا ہے، عبارات میں اگر چہ کوئی صراحت نہیں ہے، لیکن اطلاق عبارات سے خود یہ بات صاف ہورہی ہے کہ دوسرے سے بنوانے کا عمل اجارہ سے بھی کرنا درست ہوگا، اور استصناع کے انداز میں بھی درست ہوگا، اس لئے کہ جس طرح مستصنع نے اس سے عقد استصناع کیا، اسی طرح یہ دوسرے سے بھی استصناع کرسکتا ہے بشرطیکہ استصناع کی تعریف صادق آرہی ہو، مولانا تقی عثمانی صاحب فرماتے ہیں: ''یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے، یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے، (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۷)۔

اس کے برخلاف اگر مستصنع خود کاریگر یا اس سامان کو تیار کرا کے فروخت کرنے والا نہیں ہے، اس نے دوسرے کو آرڈر دیا، پھر سامان کے وجود میں آنے سے پہلے دوسرے کو فروخت کرنا چاہتا ہے تو یہ کھلم کھلا بیع معدوم ہے، جس کی ممانعت مذکورہ حدیث میں وارد ہوئی ہے۔

اس تفصیل کے بعد سوال کا جواب خود بخود واضح ہوگیا کہ فلیٹس کی خرید وفروخت کا یہ سلسلہ درسلسلہ اس انداز میں ہے کہ ایک بلڈر نے صارفین سے معاملہ کیا، پھر اس نے دوسرے بلڈر کو ٹھیکہ دے دیا، اس ٹھیکہ دار نے دوسرے کے حوالہ کردیا تو یہ فقہی عبارات کی صراحتوں کے پیش نظر جائز ہوگا، لیکن صارفین میں سے کوئی اگر اپنا فلیٹ وجود میں آنے سے پہلے دوسرے صارف کے ہاتھ فروخت کرتا ہے تو یہ جائز نہیں ہوگا، اس لئے کہ یہ بالکل واضح انداز میں بیع معدوم ہے۔

خلاصہ کلام یہ کہ مستصنع (خریدار) کے لئے مبیع کے وجود میں آنے سے پہلے دوسرے کے ہاتھ فروخت کرنا ناجائز ہے، اور یہ بیع معدوم کی ممانعت میں داخل ہے، واللہ اعلم۔

سوال نمبر: ۳- استصناع کا تعلق اشیاء منقولہ اور غیر منقولہ دونوں سے ہے:

قدیم فقہاء نے صرف یہ ذکر کیا ہے کہ جن اشیاء کے اوصاف کا انضباط ممکن ہو، اس طرح کہ نزاع کا اندیشہ نہ ہو، ان میں استصناع جائز ہے، لیکن مثالیں ذکر کرتے وقت انہوں نے صرف چند منقولہ اشیاء مثلاً جوتے، خف اور برتن کا ذکر کیا ہے، تفصیل اس کے تحت گزر چکی ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ پہلے زمانہ میں بلڈنگ جیسی غیر منقولہ اشیاء کا انضباط ممکن نہیں تھا، ان میں استصناع کا تعامل بھی نہیں تھا، لہذا ان کا ذکر بھی فضول تھا۔

اب بلڈنگ وغیرہ کا انضباط بھی کیا جاسکتا ہے، ان میں استصناع کا تعامل بھی ہے، لہذا شرعاً بھی اس کے جواز میں کوئی مانع نہیں ہے، یہ بتادیا جائے کہ بلڈنگ کا محل کیا ہوگا، فلیٹ کس منزل پر ہوگا، اس میں کتنے کمرے کس کس سائز کے ہوں گے، دوسری سہولیات کی نوعیت کیا ہوگی، تعمیری معیار کیا ہوگا، ثمن کیا ہوگی، نقشہ کے ذریعہ ان امور کی وضاحت کی جاسکتی ہے۔ اسی طرح چونکہ فقہاء کی بیان کردہ شرائط پوری ہوسکتی ہیں، لہذا بلڈنگ جیسی غیر منقول اشیاء میں بھی

استصناع جائز ہوگا، عصر حاضر کے کئی اساطین فقہاء نے اس کی صراحت کی ہے، چنانچہ مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب لکھتے ہیں: ''جب تک ایک چیز وجود میں نہ آجائے اس کو بیچنا درست نہیں، لیکن اس سے ایک صورت مستثنی ہے، جس کو استصناع کہتے ہیں، یعنی ایسی چیزیں جن کو آرڈر پر تیار کرنے کا رواج ہو، جیسے جوتا وغیرہ، آج کل فلیٹس اسی انداز پر بنائے جاتے ہیں، فلیٹ کے نقشے، اس کی مکانیت، تعمیری معیار اور پوری تفصیلات پہلے واضح کردیجاتی ہیں، محل وقوع دیکھنے کی گنجائش ہوتی ہے، اور اس کا فلیٹ کس منزل پر ہوگا، یہ بھی واضح کردیا جاتا ہے، جس کی وجہ سے نزاع کا اندیشہ ختم ہوجاتا ہے، اس لئے جو لوگ فلیٹس تعمیر کرکے بیچتے ہیں، ان کے لئے اس طرح خرید و فروخت کی گنجائش ہے (کتاب الفتاوی ۵ / ۲۷)۔

مولانا تقی عثمانی صاحب عصر حاضر میں اسلامی نظام معاشیات کے بڑے ماہرین میں شمار کئے جاتے ہیں، انہوں نے بھی استصناع کی مثالوں میں فلیٹ کا تذکرہ کیا ہے (دیکھئے: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴ / ۷۱)۔

خلاصہ یہ کہ استصناع میں اصل یہ ہے کہ مبیع کے اوصاف کو غیر نزاعی انداز میں منضبط کرنا ممکن ہو، اور اس میں تعامل بھی پایا جارہا ہو، یہ شرائط اگر مبیع میں پائی جارہی ہوں تو عقد استصناع جائز ہوگا، چاہے وہ جوتے جیسی اشیاء منقولہ میں سے ہو یا فلیٹ کی طرح اشیاء غیر منقولہ سے تعلق رکھتی ہو، واللہ اعلم۔

سوال نمبر: ۵- استصناع متوازی جائز ہے:

پیچھے گزر چکا ہے کہ صانع پر یہ لازم نہیں ہوتا کہ وہ سامان خود بنا کردے، بلکہ دوسرے سے بنوا کر بھی دے سکتا ہے، بس مستصنع کی شرائط کا خیال رکھنا ضروری ہوگا، ''والمعقود علیه عین دون العمل حتی لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز'' (هدایه مع الفتح ۶/ ۲۴۳، فتح القدیر ۶/ ۲۴۴، شامی ۴/ ۲۲۸)۔

مولانا تقی عثمانی صاحب لکھتے ہیں:

''یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے، یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے، (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ / ۱۵۷)۔

دوسری جگہ لکھتے ہیں: ''اس میں ایک طریق کار استصناع کا ہے، وہ شخص جس کو فلیٹ تعمیر کرنا ہے وہ بینک سے عقد استصناع کرے کہ آپ مجھے یہ فلیٹ بنا کردیدیں، اب بینک خود تو نہیں بنا کردے سکتا، لہذا وہ خود کسی دوسرے آدمی سے علاحدہ اپنے طور پر استصناع کرلیتا ہے، آج کل کی اصطلاح میں اس کو ''الاستصناع المتوازی'' کہتے ہیں، یعنی دونوں متوازی ہیں کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک کے درمیان ہوا، اور دوسرا عقد بینک اور اصل صانع کے درمیان ہوا، اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کے ذمہ داریوں کے ساتھ گڈ مڈ نہ کی جائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴ / ۷۱-۷۲)۔

خلاصہ کلام یہ کہ استصناع متوازی اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ دونوں عقد ایک دوسرے سے جدا ہوں، ایک کو دوسرے پر موقوف نہ کیا گیا ہو، اس لئے کہ فقہاء نے اگرچہ اس کے جواز کا اشارہ دیا ہے، لیکن اگر پہلا عقد دوسرے پر موقوف ہوجائے تو یہ مطلق عقد ہوجائے گا جس کو ناجائز کیا گیا ہے، واللہ اعلم۔

سوال: ۷- بیعانہ ضبط کرنا ناجائز ہے:

ائمہ ثلاثہ کے نزدیک عقد استصناع وعدہ بیع ہے، عقد بیع نہیں ہے اور احناف کے نزدیک جیسا کہ گزر چکا ہے، راجح قول کے مطابق عقد بیع ہے، لیکن احناف میں سے طرفین کے نزدیک وہ عقد غیر لازم ہے، یہاں تک کہ صانع بنانے سے پہلے اور بنانے کے بعد مستصنع کے سامان دیکھ کر راضی ہونے سے پہلے امتناع کرسکتا ہے، مستصنع کو تو ابتداء سے لے کر دیکھنے کے بعد امتناع کرسکتا ہے، البتہ امام ابو یوسف کے نزدیک یہ عقد عام عقود ہی کی طرح دونوں پر لازم ہوتا ہے، دونوں میں سے کوئی بھی رجوع نہیں کرسکتا، متاخرین نے فتوی امام ابو یوسف کے قول پر دیا ہے، ائمہ ثلاثہ نے بھی استصناع میں احناف بلکہ

امام ابو یوسف کا قول اختیار کرلیا ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

"أنه عقد غير لازم في حق كل واحد منهما الخ" (بدائع ۴/ ۴۴۴، شامی ۴/ ۲۳۸) (استصناع دونوں کے حق میں غیر لازم عقد ہے الخ)۔

صاحب ہدایہ امام ابو یوسف کا قول نقل کرتے ہوئے فرماتے ہیں:

"وعن أبي يوسف أنه لا خيار لهما" (هدايه مع الفتح ۶/ ۲۴۴، بدائع ۴/ ۴۴۴، شامی ۴/ ۲۲۸)

(امام ابو یوسف سے مروی ہے کہ دونوں میں سے کسی کو خیار نہیں ہوگا)۔

اور امام ابو یوسف کے قول بلکہ ان کی روایت کی ترجیح سے متعلق تفصیل بتاتے ہوئے مولانا تقی عثمانی صاحب فرماتے ہیں:

"ائمہ ثلاثہ یعنی امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ کا کہنا یہ ہے کہ جب کوئی شخص کسی سے کوئی چیز بنواتا ہے تو یہ بذات خود کوئی عقد نہیں ہے بلکہ یہ ایک فرمائش ہے کہ میرے لئے بنادو، لہذا یہ بیع بھی نہیں، چنانچہ یہ عقد لازم بھی نہیں، بلکہ اس کی حیثیت ایک وعدہ کی سی ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۳)۔ جن مسائل کے اندر مجلہ کی مجلس نے معروف قول کو چھوڑ کر ایک ایسے قول کو اختیار کیا جو معروف نہیں تھا، ان مسائل میں سے ایک مسئلہ استصناع کا بھی ہے، اس میں انہوں نے امام ابوحنیفہ کے قول کے بجائے امام ابو یوسف کے قول پر فتوی دیا ہے (ایضا: ص: ۶۸ بحوالہ شرح المجلہ ۲/ ۴۰۳، ۴۰۶، المادہ: ۳۸۹، ۳۹۲)، اب ضرورت ایسی شدید پیدا ہوگئی کہ اب مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ بھی نہ صرف حنفیہ کے قول پر بلکہ امام ابو یوسف کے قول پر فتوی دینے پر مجبور ہیں (ایضا: ص/ ۶۹)۔

ان تفصیلات سے واضح ہوگیا کہ یہ ایک لازم عقد ہے، خریدار کا لینے سے انکار کرنا صحیح نہیں ہے، اسے سامان لے کر بقیہ رقم حسب شرط ادا کرنی چاہئے، لیکن بہرحال اگر کوئی خریدار قانونی اور شرعی دباؤ ڈالنے کے باوجود لینے پر تیار نہیں ہے تو بیعانہ یا ایڈوانس رقم جمہور کے نزدیک ضبط نہیں کی جاسکتی، تمام اصحاب فتاوی اس پر متفق ہیں (دیکھئے: فتاوی رحیمیہ ۹/ ۲۶۴، احسن الفتاوی ۶/ ۵۰۱، کفایت المفتی ۸/ ۴۳) اس لئے کہ حدیث میں بیع عربان سے منع کیا گیا ہے:

"عن عمرو بن شعيب عن ابيه عن جده أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع العربان" (موطا مع شرحه المسوى ۲/ ۲۳ كتاب البيوع باب النهى عن بيع العربان/ ۱۰۰۸، سنن بيهقى ۵/ ۳۴۳ باب النهى عن بيع العربان)

(نبی کریم ﷺ نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے)۔

اور بیع عربون یا عربان بیعانہ ہی کا دوسرا نام ہے، جس کا مطلب یہ ہے کہ کچھ رقم ایڈوانس دی جائے، اور طے یہ پائے کہ اگر معاملہ ہوگیا، تو یہ رقم جزو ثمن بن جائے گی، ورنہ بائع اس کا مالک ہوجائے گا (دیکھئے: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۵۸، ۱۵۹)۔

دشواری کا حل:

جہاں تک اس دشواری کا تعلق ہے جس کا ذکر سوال میں کیا گیا ہے تو وہ ایک حقیقت ہے، فقہاء نے اس کے دو حل تجویز کئے ہیں:

۱- مولانا خالد سیف اللہ صاحب رحمانی اس دشواری کا حل تجویز کرتے ہوئے فرماتے ہیں: جو سامان آرڈر پر بنا کر فروخت کئے جاتے ہیں اگر ان کا آرڈر دیا گیا، اور جو نمونہ دکھایا گیا تھا اسی کے مطابق سامان تیار کیا گیا، تو بعد میں خریدار کا اس سے انکار کرجانا درست نہیں، کیونکہ خرید و فروخت کا معاملہ مکمل ہوچکا ہے، لہذا اس پر اس سامان کا لینا اور قیمت ادا کرنا واجب ہے، تاہم اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو، اور شرعی و قانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اس کی رقم ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو وہ اسے دے دی جائے، اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۱۲)۔

۲- دوسرا حل یہ ہے کہ تیار شدہ سامان کا مالک مستصنع یا مشتری ہے، اور صانع کی رقم اس کے پاس پھنسی ہوئی ہے، لہذا صانع مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھائے، یعنی اپنی رقم حاصل کرنے کے لئے مشتری کے اس سامان کو بیچ دے اور اگر گھاٹا ہو رہا ہو تو بیعانہ کی رقم سے گھاٹا پورا کرلے، لیکن خیال رہے کہ اگر سامان فروخت کرنے ہی سے پوری رقم حاصل ہو رہی ہو تو بیعانہ نہیں روک سکتا، یہ بات ذہن میں رہے کہ احناف کے نزدیک مسئلۃ الظفر میں اپنے حق کی جنس کے علاوہ سے حق وصول کرنا ناجائز ہے، شوافع کے نزدیک جائز ہے، متاخرین احناف نے امام شافعی کا قول اختیار

کر لیتا ہے جیسا کہ علامہ شامی نے تصریح کی ہے:

''لیس لذی الحق أن یأخذ غیر جنس حقه وجوزه الشافعی وهو الأوسع (قوله وجوزه الشافعی) قدمنا فی کتاب الحجر أن عدم الجواز کان فی زمانهم، أما الیوم فالفتوی علی الجواز'' (شامی ۵/ ۲۰۰ کتاب الحظر والاباحة. تفصیلی بحث کے لئے دیکھئے: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۷۳، ۷۴)۔

اسی حل کی طرف اشارہ کرتے ہوئے صاحب احسن الفتاوی فرماتے ہیں: ''بائع مشتری کی اجازت سے مبیع کو دوسری جگہ فروخت کردے، اگر پہلی قیمت سے کم پر فروخت ہوئی تو یہ نقصان بیعانہ سے وصول کرے اور زیادہ قیمت مل گئی تو زیادتی مشتری اول کو واپس کرے (احسن الفتاوی ۶/ ۵۰۱)

میرے خیال سے جب مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھانے کی نوبت آگئی ہو تو مشتری کی اجازت کی کوئی ضرورت نہیں ہوگی۔

حنابلہ کا مسلک:

یہ تفصیل احناف اور جمہور کے قول کے مطابق ہے، دلائل کے اعتبار سے جمہور کا مسلک راجح بھی ہے، لیکن امام احمد بن حنبلؒ کا مسلک یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم ضبط کی جاسکتی ہے، حنابلہ کے مشہور متن ''الاقناع'' میں ہے:

''وإلا بیع العربون وإجارته فیصح، وهو أن یشتری شیئًا أو یستأجره ویعطی البائع أو الموجر درهمًا أو أکثر من المسمی ویقول: إن أخذته فهو عن الثمن وإلا فالدرهم لك، فإن تم العقد فالدرهم من الثمن وإلا فللبائع ومؤجر'' (الاقناع ۲/ ۱۹۴ کتاب البیع باب الشروط فی البیع، فصل الضرب الثانی، النوع الثالث)

(سوائے عربون کے بیچنے اور کرایہ پر دینے کے کہ وہ صحیح ہے، عربون یہ ہے کہ کچھ خریدے یا کرایہ پر لے اور بائع یا کرایہ پر دینے والے کو متعین ثمن میں سے ایک درہم یا زیادہ دے اور کہے: اگر میں نے اس کو لے لیا تو یہ ثمن میں سے ہے، ورنہ درہم تمہارا ہے تو اگر عقد ہو گیا تو درہم ثمن میں سے ہوگا، ورنہ بائع اور کرایہ دار کا ہوگا)۔

دلائل کے اعتبار سے جمہور کا مسلک راجح اور حنابلہ کا مسلک کمزور ہے (دلائل کے لئے دیکھئے: اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۱۵۸-۱۶۲)

لیکن ان کے اختلاف سے مسئلہ مجتہد فیہ ہو چکا ہے، لہذا اجتماعی اجتہاد کے ذریعہ ضرورت کے پیش نظر ان کا مسلک اختیار کیا جاسکتا ہے، مولانا تقی عثمانی صاحب نے حالات کے پیش نظر جواز کا فتوی دیا ہے (ایضا)۔

خلاصہ کلام یہ کہ بیعانہ کی رقم کا ضبط کرنا جائز نہیں ہے، البتہ نقصان کی تلافی کی ایک شکل یہ ہوسکتی ہے کہ بیعانہ کی رقم روک کر اس کے بقدر سامان مشتری کو دیدیا جائے، یا مسئلۃ الظفر سے فائدہ اٹھا کر سامان کسی اور کے ہاتھ فروخت کردیا جائے، اور اگر کچھ کم کا بکے تو بیعانہ کی رقم سے اس کو پورا کر لے، زائد رقم مستصنع کو لوٹادے، البتہ اگر امام احمد کا مسلک اختیار کر لیا جائے تو اس میں بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی گنجائش موجود ہے، واللہ اعلم۔

سوال: ۷- یہ عقد اجارہ ہے استصناع نہیں ہے:

مولانا تقی عثمانی صاحب اس مسئلہ پر روشنی ڈالتے ہوئے فرماتے ہیں: ''یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔ اگر خام مال گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارہ کا عمل ہوگا جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضہ کے بدلہ حاصل کی جاتی ہیں۔ (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵، نیز ۴/ ۷۰)۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ اس پر استصناع کے بجائے اجارہ کی تعریف صادق آرہی ہے:

''وأما بیان أنواعها فنقول: إنها نوعان: نوع یرد علی منافع الأعیان، ونوع یرد علی العمل، کاستئجار المحترفین للأعمال کالقصارة والخیاطة والکتابة وما أشبه ذلك کذا فی المحیط (ہندیہ ۴/ ۴۱۱)

(اجارہ کی انواع دو ہیں: ایک وہ جو اعیان کے منافع پر واقع ہو، دوسری وہ جو عمل پر واقع ہو، جیسے پیشہ ور لوگوں کو مزدوری پر رکھنا، جیسے: کپڑا دھلنا، سلانا، لکھانا اور اس سے مشابہ چیزیں)۔

جب ہم نے تسلیم کرلیا کہ یہ اجارہ کی شکل ہے، تو ظاہر بات ہے کہ اجارہ کی شرائط بھی اس میں ملحوظ رکھی جائیں گی، جن میں ایک اہم شرط یہ ہے کہ مطلوبہ عمل کی وضاحت کردی جائے،

''ومنها بيان العمل في استئجار الصناع والعمال'' (بدائع ۴/ ۲۱ کتاب الاجارات باب اجارة المنازل والأرض)۔

اختلاف کی صورت میں جرمانہ:

اگر عقد استصناع میں سامان مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو مستصنع اس کو لینے سے انکار کرسکتا ہے، اور اگر میٹریل خود فراہم کرکے کوئی سامان بنوانے کے لئے عقد اجارہ کیا ہے تو اگر صانع مطلوبہ اوصاف کے مطابق سامان تیار نہ کرے تو اس میں بھی مستجیر سامان لینے سے انکار کرسکتا ہے، اور کہہ سکتا ہے کہ میرا میٹریل واپس کرو، اور یہ بھی کرسکتا ہے کہ سامان لے لے لیکن طے شدہ مزدوری نہ دے، پھر اگر اختلاف غیر معمولی ہو، جنس ہی بدل دی ہو تو اگر صانع نے اپنا کوئی میٹریل بھی اس میں لگایا ہے تو صرف اس میٹریل کے لگانے سے جو اضافہ قیمت میں ہوا ہے وہ دکھائے، اجرت بالکل نہیں دے گا، جبکہ اختلاف اگر معمولی یعنی صرف اوصاف میں ہو تو سامان قبول کرنے کی صورت میں اجرت مثل دے گا۔

''وأما استئجار الصناع من الحائك والخياط والصباغ ونحوهم فالخلاف إن كان في الجنس فصاحب الثوب بالخيار إن شاء ضمنه قيمة ثوب أبيض وسلم الثوب للأجير وإن شاء أخذ الثوب وأعطاه ما زاد الصبغ فيه... ولا أجر له ... وإذا كان الخلاف في الصنعة فلصاحب الثوب أن يضمنه قيمته أبيض ويسلم إليه الثوب وإن شاء أخذ الثوب وأعطاه أجر مثله لايجاوز به ما سمى'' (بدائع ۴/ ۸۱-۸۲، ہندیہ ۴/ ۴۹۵)

(رہا کاریگر کو اجرت پر رکھنا جیسے کپڑا بننے والا، درزی، رنگ ریز وغیرہ تو اختلاف اگر جنس میں ہو تو کپڑے والے کو اختیار ہوگا، اگر چاہے تو اسے سفید کپڑے کا ضامن بنادے اور کپڑا اجیر کے سپرد کردے، اور چاہے تو کپڑا لے لے اور رنگ نے اس کی قیمت میں جو اضافہ کیا ہے وہ اضافہ اسے دیدے۔ اور اس کو اجرت کا حق نہیں ہوگا ...اور اختلاف جب صفت میں ہو تو کپڑے والے کو خیار ہے کہ اسے سفید کپڑے کا ضامن بنادے اور کپڑا اسے دیدے اور اگر چاہے تو کپڑا لے لے اور اسے اجرت مثل دیدے جسے وہ متعین اجرت سے نہیں بڑھائے گا)۔

خلاصہ کلام یہ کہ میٹریل اگر خود آرڈر دینے والا فراہم کرے تو یہ عقد اجارہ ہے، اور اگر صانع سامان میں مطلوبہ اوصاف کی خلاف ورزی کرے تو آرڈر دینے والا اس کو قبول کرنے سے انکار کرسکتا ہے، اور اس کو اپنے میٹریل کا ضامن بنا سکتا ہے، اور قبول کرنے کی صورت میں متعینہ اجرت کے بجائے (صفات میں اختلاف کی صورت میں) اجرت مثل دے گا جو متعینہ اجرت سے بڑھائی نہیں جائے گی، اور اختلاف اگر بنیادی قسم کا ہو تو قبول کرنے کی صورت میں اجرت دے گا ہی نہیں، صرف اس کی کاریگری کے سبب ہونے والا اضافہ دے گا، واللہ اعلم۔

سوال: ۸-فراہمی میں تاخیر پر جرمانہ:

مولانا تقی عثمانی صاحب نے تاخیر کرنے پر جرمانہ عائد کرنے کو جائز قرار دیا ہے، اور اس کی دلیل اجارہ کے ایک جزئیہ سے دی ہے، مولانا فرماتے ہیں:

''یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں، جس کے نتیجہ میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے، تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارہ میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے، تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپے کی اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی روپے دے گا، اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس

بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی، تو یہ شرعاً جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶)۔

مولانا کی تحریر سے مسئلہ کا مکمل جواب آ گیا، لیکن اس پر ایک قوی اشکال یہ ہے کہ عقد استصناع بیع ہے نہ کہ اجارہ، اور عقد بیع میں ثمن کو اس طرح معلق رکھا جائے تو عقد فاسد ہوجاتا ہے، چنانچہ نقد کم قیمت اور ادھار زیادہ قیمت رکھنا جائز تو ہے،

''ألا يرى أنه يزاد في الثمن لأجل الأجل'' (هدايه ۳/ ۷۴ ط بند)

لیکن اس شرط کے ساتھ کہ کسی ایک شکل پر مجلس عقد میں متفق ہوجائیں ورنہ عقد فاسد ہوجاتا ہے۔

''رجل باع على أنه بالنقد بكذا وبالنسيئة بكذا أو إلى شهر بكذا أو إلى شهرين بكذا، لم يجز كذا في الخلاصة'' (هنديه ۳/ ۱۳۶، كتاب البيوع الباب العاشر) اور مذکورہ شکل فساد ہی والی ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ عقد استصناع ابتداء میں اجارہ ہی رہتا ہے، سامان حوالگی سے کچھ پہلے بیع کی شکل اختیار کرتا ہے۔

''وفي الذخيرة: هو إجارة ابتداء بيع انتهاء لكن قبل التسليم لا عند التسليم'' (شامی ۴/ ۲۲۴، فتح القدير ۶/ ۲۴۴، ۲۴۵)

لہذا حوالگی سے پہلے اس پر عقد اجارہ کے احکام نافذ کئے جاسکتے ہیں۔

دوسرا اشکال یہ ہے کہ مذکورہ فتوی صاحبین کے قول پر دیا گیا ہے، امام صاحب کے نزدیک پہلی شرط صحیح ہوتی ہے، دوسری فاسد، لہذا دوسرے دن سینے پر اجرت مثل دی جائے گی، ''وإن قال إن خطته غدا... الخ'' (هدايه مع الفتح ۸/ ۷۰، ۷۱، ہنديه ۴/ ۴۲۳، شامی اجاره ۵/ ۵۰، شرح العنايه مع الفتح ۸/ ۷۴)، اور کتابوں میں فتوی امام صاحب کے قول پر درج ہے؟

اس کا جواب یہ ہے کہ ضرورتاً صاحبین کے قول پر فتوی دیا جاسکتا ہے۔

تیسرا اشکال یہ ہے کہ اگر خیار دو انواع میں دیا گیا ہو تو بالاتفاق جائز ہے، زمان میں دیا گیا ہو تو صاحبین اس کو انواع ہی کے اختلاف پر قیاس کرتے ہیں، امام صاحب دوسری شرط کو ناجائز قرار دیتے ہیں، اور انواع کے خیار کی بحث میں تصریح ہے کہ دو یا تین انواع میں بیع کے مثل خیار دیا جاسکتا ہے، تین سے زائد میں نہ بیع میں خیار دیا جاسکتا ہے اور نہ اجارہ میں۔ ''وإذا قال للخياط إن خطت هذا الثوب فارسيا فبدرهم وإن خطته روميًا فبدرهمين جاز وأي عمل من هذين العملين عمل استحق الأجر... وكذا إذا خيره بين ثلاثة أشياء، وإن خيره بين أربعة أشياء لم يجز والمعتبر في جميع ذلك البيع'' (هدايه مع نتائج الافكار ۸/ ۷۰)۔

صاحبین نے زمان میں خیار کو انواع ہی کے خیار پر قیاس کر کے جائز قرار دیا ہے، چنانچہ صاحبین کے دلائل دیتے ہوئے صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

''ولأن التعجيل والتاخير مقصود فنزل منزلة اختلاف النوعين'' (۸/ ۷۱)۔

اس بحث کا خلاصہ یہ نکلا کہ دو یا تین مراحل کی قیمتیں الگ الگ بتائی گئی ہوں تو اس کو جائز ہونا چاہئے، تین سے زائد مراحل مقرر کئے ہوں تو جائز نہ ہونا چاہئے تو صاحبین کا قول اختیار کر لیں تب بھی یومیہ بنیاد پر اس مسئلہ پر قیاس کر کے جرمانہ مقرر کرنا کیسے درست ہوسکتا ہے؟

راقم کو اس اشکال کا جواب سمجھ میں نہیں آیا۔

خلاصہ کلام یہ کہ اجارہ کے ایک جزئیہ کے پیش نظر یہ طے کیا جاسکتا ہے کہ اگر متعینہ وقت پر سامان فراہم نہ کیا گیا تو ثمن میں اتنی اتنی کمی کر دی جائے گی، شرعاً اس میں کوئی قباحت نہیں ہوگی، لیکن کیا اس کو ہر دن کی تاخیر سے مربوط کیا جاسکتا ہے، بعض جلیل القدر علماء نے اس کو جائز قرار دیا ہے، لیکن راقم کے خیال میں اس کا جواز محل نظر ہے، واللہ اعلم۔

عصر حاضر میں عقد استصناع کی شکلیں اور ان کے احکام

مفتی محمد اقبال ٹنکاروی [1]

شریعت اسلامیہ میں خرید وفروخت کے بنیادی اصول میں سے ایک یہ ہے کہ جو چیز فروخت کی جائے وہ موجود ہو، فی الحال معدوم نہ ہو، بیچنے والے کی ملکیت اور قبضے میں ہو، اور ان شرائط بالا میں سے کسی ایک شرط کے نہ پائے جانے کی صورت میں بیع وشراء صحیح نہ ہو۔ لیکن بیع سلم اور عقد استصناع اس سے مستثنیٰ ہے، بیع سلم میں قیمت نقد ہوتی ہے اور مبیع ادھار، اس میں جانبین کو فائدہ بھی ہوتا ہے، مشتری کو چیز سستے داموں میں مل جاتی ہے اور بائع کو مطلوبہ سامان یا غلہ وغیرہ کے لئے پیسے مل جاتے ہیں؛ تاکہ وہ محنت کر کے کاشت کاری کرے یا مطلوبہ سامان کے لئے محنت۔

اور استصناع میں چیز آرڈر کے مطابق بنائی جاتی ہے اور بعض مرتبہ آرڈر کے وقت کل یا بعض رقم بھی ادا کی جاتی ہے؛ تاکہ صنعت کاری میں آسانی رہے، ان دونوں طریقوں میں شرط بالا مفقود ہونے کے باوجود عقد جائز ہے اور دونوں طریقے جانبین کے لئے مفید بھی ہوتے ہیں۔

پہلے چھوٹی اور معمولی چیزوں میں صنعت کاری کا تعامل تھا، لیکن جیسے جیسے زمانہ گذرتا گیا لوگوں کی حاجتیں اور رغبتیں بھی نئی نئی ہوتی گئیں، اور عصر حاضر کی نت نئی اقتصادی صورتوں نے صنعت کاری میں بھی اثر ڈالا اور نئے مسائل وجود میں آئے، اور اب بڑی بڑی تعمیرات، ترقیاتی منصوبے وغیرہ میں بھی استصناع اور صنعت کاری ہونے لگی، جیسے آج کل اسلامی مالیاتی ادارے سرمایہ کاری میں بھی اسی سے فائدہ اٹھاتے ہیں، اور استصناع کے ذریعہ ایک شئے کم قیمت میں حاصل کر کے زیادہ نفع کے ساتھ فروخت کر دیتے ہیں، جس کو استصناع متوازی کہا جاتا ہے۔

چوں کہ عقد استصناع میں مبیع موجود نہیں ہوتی؛ بلکہ مستقبل میں تیار کرنی پڑتی ہے، اس اعتبار سے اس کو وعدۂ بیع کہا جائے یا مبیع موجود نہ ہونے کے باوجود تعامل اور حاجت کی بناء پر اس کو بیع کہا جائے؟ کیوں کہ اگر وعدۂ بیع سمجھیں تو صانع کی طرف سے عمل پائے جانے کی صورت میں وہ ایفائے وعدہ کے فضائل اور اجر وثواب کا مستحق ہو سکے اور عمل نہ پائے جانے کی صورت میں وعدہ کی خلاف ورزی سے متعلق وعیدوں کا مستحق ہو؛ لیکن قانونی طور پر اسے کچھ نہ کر سکیں اور بیع ماننے کی صورت میں اگر صانع کی طرف سے عمل نہ پایا جائے تو اسے ضامن بنایا جائے، یا مقدمہ دائر کر کے اس پر کوئی کارروائی کی جائے۔

فقہاء کے درمیان اس بابت اختلاف ہے کہ بیع ہے یا وعدہ بیع یا اجارہ، اور بیع ماننے کی صورت میں مبیع کس کو مانا جائے، جو چیز تیار کی جائے گی اس کو یا صانع کے عمل اور محنت کو؟

چنانچہ حاکم شہید مروزی، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور اس کو وعدۂ بیع مانتے ہیں اور عمل انتہاء کو پہنچنے کے بعد یہ بیع تعاطی ہو جائے گا، یعنی بھاؤ کئے بغیر ہی مصنوع مستصنع کے حوالے کیا جائے گا۔

دوسری رائے جمہور احناف کی ہے کہ اسے بیع ہی قرار دیں اور چوں کہ یہ شئے مصنوع کی بیع ہے، صانع کے عمل کی نہیں ہے، لہٰذا اسے وعدۂ بیع یا اجارہ قرار نہیں دیا جاسکتا، کیوں کہ اگر صانع اس کی خلاف ورزی کرے اور آرڈر کے مطابق چیز تیار نہ کرے تو مستصنع کا نقصان ہوگا اور اس کی حاجت پوری نہ ہوگی، اور اگر اس نے مال بھی دیا تھا تو وہ بھی ضائع ہوگا اس کے باوجود قانونی طور پر صانع کی گرفت نہیں کر سکتے؛ کیوں کہ یہ صورت بیع میں ہوا کرتی ہے کہ ایک خاص وصف کے ساتھ چیز کا مطالبہ ہو بصورت دیگر ضمان عائد ہو جائے۔

اور اس کو بیع قرار دینے میں جانبین کا فائدہ ہے کہ آرڈر دینے والے کی حاجت ومصلحت کی تکمیل ہوگی اور صانع کو ثمن مل جائے گا، اور اگر اس کو وعدۂ بیع

---

[1] مہتمم دار العلوم ماٹلی والا، بھروچ۔

قرار دیا جائے تو صانع ہر ایک سے وعدہ کرتا رہے گا اور آرڈر کے مطابق چیز تیار نہ ہوئی تو وہ آرڈر دہندہ کا نقصان کرے گا۔

پھر جمہور نے اس دوسرے فریق کی رائے کو قابل ترجیح قرار دیتے ہوئے بطور دلیل ذکر کیا ہے:

۱- امام محمدؒ نے استصناع کے باب میں قیاس واستحسان کو ذکر کیا ہے اور یہ دونوں قسمیں بیوعات کو ثابت کرنے میں تو جاری ہوسکتی ہے، وعدہ میں نہیں۔

۲- انہوں نے اس عقد کو ان چیزوں میں ہی جائز رکھا ہے، جس میں لوگوں کا تعامل ہو اور جن چیزوں میں تعامل نہ ہو وہاں اسے جائز نہیں کہا، یہ بھی اس عقد کے بیع ہونے کی دلیل ہے؛ کیوں کہ وعدہ میں تعامل وغیر تعامل کی طرف توجہ نہیں کی جاتی۔

۳- اس کے لئے جو عبارات استعمال کی گئی اس میں ''اشتری'' کا صیغہ ذکر کیا اور ''شراء'' بیع ہی میں مستعمل ہوتا ہے، نہ کہ وعدۂ بیع میں۔

۴- خیار کا اثبات بھی اس عقد کے بیع ہونے پر دلیل ہے؛ کیوں کہ مستصنع کے لئے خیار رؤیت کا اثبات بیوعات کے خصائص میں سے ہے۔

اس پر روشنی ڈالتے ہوئے ڈاکٹر وہبہ زحیلی تحریر فرماتے ہیں:

اختلف المشائخ اوفقهاء الحنفية في تخريج الاستصناع، أهو بيع أم وعد بالبيع، أم إجارة. وإذا كان بيعا، هل المبيع هو العين المصنوعة أو العمل الذي قام به الصانع؟

فقال الحاكم الشهيد المروزي، والصفار، ومحمد بن سَلَمة و صاحب المنثور: الاستصناع مواعدة، وانما ينعقد بيعا بالتعاطى عند الفراغ من العمل، ولهذا كان للصانع ألا يعمل ولايجبر عليه، بخلاف السلم. وللمستصنع ألا يقبل ما يؤتي به، ويرجع عنه ولاتلزم المعاملة۔

والصحيح الراجح في المذهب الحنفي: إن الاستصناع بيع للعين المصنوعة لا لعمل الصانع فهو ليس وعدا ببيع ولا اجارة على العمل، فلو أتى الصانع بما لم يصنعه هو، أوصنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك. والدليل ان محمد بن الحسن رحمه الله ذكر في الاستصناع القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة، ولأنه جوزه فيما فيه تعامل ولوكان مواعدة جاز في الكل، وسماه شراء فقال: اذا رآه المستصنع فهو بالخيار، لانه اشترى مالم يره، ولأن الصانع يملك الدراهم بقبضها، ولو كان العقد مواعدة لم يملكها۔ واثبات الخيار لكل من العاقدين لايدل على انه غير بيع، بدليل انه في بيع المقايضة لو لم يركل من العاقدين عين الآخر اي مبيعه كان لكل منهما الخيار، وثبوت خيار الرؤية للمستصنع من خصائص البيوع، فدل على ان جوازه جواز البياعات، لاجواز العدات۔ ويترتب على كونه بيعا انه يجبر الصانع على عمله، ولا يرجع الآمر المستصنع عنه ولو كان عدة لما لزم (الفقه الاسلامي وادلته: القسم الثالث العقود، المبحث السادس، انواع البيوع، عقد الاستصناع ۴/ ۲۹۱، ۲۹۲، ط: الهدى انثر نيشنل ديوبند)۔

دراصل بیع استصناع قیاسی اعتبار سے جائز نہیں ہونی چاہئے، چوں کہ اس میں شئے معدوم کی بیع ہو رہی ہے، اور معدوم شئے کی بیع درست نہیں ہے؛ مگر تعامل ناس اور لوگوں کی ضرورت کے پیش نظر اس کو استحسانا جائز قرار دیا ہے۔

زیر بحث عقد اور معاملہ کو بیع استصناع ماننے کی صورت میں ابتداءً یہ معاملہ اجارہ کا ہوتا ہے اور مکمل رقم کی ادائیگی کے وقت یہ بیع ہوجاتی ہے، یعنی جب آخری قسط ادا کی جارہی ہوتی ہے اس سے ایک ساعت قبل یہ معاملہ بیع کا ہوجاتا ہے۔

ولوكانت مواعدة لا معاقدة لكان لايصير الأجر ملكًا له، فدل انها تنعقد معاقدة لا مواعدة، ثم كيف ينعقد معاقدة (يقول) ينعقد إجارة ابتداءً ويصير بيعًا انتهاءً متى سلم قبل التسليم بساعة (المحيط البرهاني:كتاب البيوع، الفصل الرابع والعشرون فى الاستصناع ۸/ ۲۵۴، ط: داراحياء التراث العربي)۔

اب ظاہر ہے کہ عقد اجارہ میں بعض رقم دینا باقی ہوتی ہے، لہٰذا زیر تعمیر یا قبل تعمیر عمارت میں خریدے ہوئے مکان ودکان کے معاملہ کو بیع استصناع شمار کیا جائے گا، بیع تو مکمل رقم کی ادائیگی کے وقت ہوگی، اب بیع استصناع ماننے کی صورت میں چند باتیں خود بہ خود لازم ہوجائے گی۔

اولاً: فلیٹ یا دکان کی مکمل رقم کی ادائیگی سے قبل اگر صانع (بلڈر) کا انتقال ہوجاتا ہے تو یہ فلیٹ اور دکان مکمل تیار ہوچکی ہوگی یا تیار ہونا باقی ہوگی،

ہر دو صورت میں فلیٹ اور دوکان صانع (بلڈر) کے ترکہ میں شمار ہو کر اس کے ورثاء میں تقسیم ہوگی اور مستصنع (خریدار) کو اس کی دی ہوئی رقم لوٹا دی جائے گی، یعنی وہ رقم جو اس نے اب تک جمع کی ہے، چاہے ملکیت کا دام کتنا ہی کیوں نہ بڑھ گیا ہو:

بأن الصانع اذا مات قبل تسليم العمل بطل الاستصناع ولا يستوفي المصنوع من تركته، ولو انعقد بيعا ابتداءً وانتهاءً ألا يبطل بموته، كما في بيع العين والسلم (المحيط البرهاني ۸/ ۲۵۵)۔

بیع استصناع کا یہ حکم سامنے آنے کے بعد صانع (بلڈر) سے معاہدہ کے وقت مذکورہ معاملہ ضبط تحریر میں لانا ضروری ہے؛ تاکہ مستقبل میں خلاف شرع کام ہو، نہ کسی طرح کا نزاع ہو اور اگر اس معاملہ کو اگریمنٹ پیپر اور معاہدہ کے کاغذات پر نہیں لایا گیا تو صانع (بلڈر) کی موت پر جو نزاع ہوگا وہ ناقابل تحمل ہوگا۔

ظاہری بات ہے ایسی صورت میں شاید ہی کوئی مستصنع (خریدار) معاملہ کرنے پر راضی ہو اور جب راضی نہیں ہوگا تو گویا جس ضرورت اور غرض کی بنیاد پر اس معاملہ کو خلاف قیاس استحساناً جائز قرار دیا گیا ہے، وہ ضرورت اپنی جگہ باقی رہ جائے گی اور لوگوں کا حرج دور نہ ہوگا۔

ثانیاً: بیع استصناع ماننے کی صورت میں مستصنع (خریدار) کے لئے اس فلیٹ اور دکان کو فروخت کرنا درست نہ ہوگا، جب تک کہ مکمل رقم ادا نہ کردیں، چاہے فلیٹ اور دکان مکمل تیار ہوگئی ہو یا جواز بیع کی حد تک تیار ہوئی ہو؛ چوں کہ ابھی یہ اجارہ ہے اور بیع مکمل ہوگی آخری قسط ادا کرنے پر۔

اس صورت میں انویسٹرس (فلیٹ اور دوکان کی تجارت کرنے والوں) کو حرج عظیم ہوگا، چوں کہ آج کل اکثر حضرات پچاس فیصد پر ہی فلیٹ اور دکان بک کرواتے ہیں، یعنی کل قیمت کا نصف حصہ ہی شروع میں دیتے ہیں، اور پھر ہر منزل کے بننے پر قسط وار رقم دینے کا معاہدہ ہوتا ہے اور اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ صانع (بلڈر) عمارت جلد از جلد بنانے کی فکر کرتا ہے، اب یہ انویسٹر جب تک مکمل رقم ادا نہ کریں فلیٹ اور دکان بیچ نہیں سکتا؛ کیوں کہ ابھی یہ اجارہ ہے اور اس طرح کے جتنے معاملات اب تک ہوئے ہیں، خلاف شرع ہونے کی وجہ سے قابل فسخ ہیں۔

ثالثاً: بیع استصناع اور عقد غیر لازم ماننے کی صورت میں صانع (بلڈر) کے لئے مستصنع (خریدار) کی طرف سے بک کروائے گئے فلیٹ اور دکان کو اس کی رؤیت اور رضامندی سے پہلے کسی اور کو بھی بیچنے کا حق ہوگا اور اگر بیچ دے گا تو مستصنع اس بیع اور معاملہ کو ختم کرنے کا مجاز بھی نہ ہوگا اور اس کو اب تک کی جمع کی ہوئی رقم لوٹا دی جائے گی:

وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن يراه المستصنع فكذلك حتى كان للصانع أن يبيعه ممن شاء إلى... أن قال... ولو استهلكه قبل الروية فهو كالبائع إذا استهلك المبيع قبل التسليم (بدائع الصنائع: كتاب الاستصناع ۵/ ۳، ط: ایچ ایم سعید کمپنی)۔

اس صورت میں تو حرج ناقابل بیان ہے اور لازمی طور پر مفضی الی النزاع ہے جو ناقابل تحمل ہے اور شریعت مطہرہ نے ہر معاملہ میں نزاع سے بچایا ہے۔

البتہ اس تیسری صورت میں دھوکہ اور نزاع سے بچانے کے لئے یہ کیا جاسکتا ہے کہ بلڈر سے مکمل بیع کا وعدہ لیا جائے اور یہ کہ وہ کسی اور کو نہ بیچے۔

اب اس وعدۂ بیع کا وفا دیانتاً لازم ہے یا قضاءً تو اس میں فقہاء کرام کا اختلاف ہے، بعضوں نے اسے دیانتاً لازم قرار دیا ہے کہ بلڈر خریدے ہوئے فلیٹ اور دکان مستصنع کو ہی بیچنے پر اخلاقی طور پر بندھا ہوا ہے تاہم اگر مستصنع کی رویت اور رضا سے قبل کسی اور کو بیچ دیں تو گنہگار ضرور ہوگا؛ البتہ عدالت اور قضا کے ذریعہ اس پر جبر نہیں کیا جاسکتا۔

اور بعض فرماتے ہیں کہ بیع وشراء اور معاملات میں وفائے عہد قضاءً بھی لازم ہے کہ بلڈر مستصنع کے علاوہ کسی اور کو بیچ نہیں سکتا، اگر بیچ دے گا تو کورٹ اور عدالت کے ذریعہ اس کو فسخ کرایا جاسکتا ہے، راجح قول بھی یہی ہے۔

وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولا (بنی اسرائیل)۔

امام ابوبکر جصاص فرماتے ہیں کہ قرآن کریم کی یہ آیت بتاتی ہے کہ اگر کوئی شخص کسی کام کو کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے، خواہ عبادات میں سے ہو

یا معاملات میں سے اسے پورا کرنا اس پر لازم ہے۔

بیع استصناع میں وفائے عہد کو قضاءً لازم ماننے کی صورت میں تیسرا حرج تو دور ہوجائے گا؛ تاہم پہلا اور دوسرا حرج بدستور اپنی جگہ باقی رہے گا؛ نیز پہلے حرج میں ضرورت کے اپنی جگہ باقی رہنے کے ساتھ مفضی الی النزاع کا بھی خطرہ ہے اور تعامل ناس کا بھی خطرہ ہے اور تعامل ناس کے بھی خلاف ہے۔

رابعًا: بیع استصناع کو عقد غیر لازم ماننے کی صورت میں اگر بلڈر کی طرف سے اپنے مفاد کی خاطر یا واقعتا قانونی رکاوٹوں کی وجہ سے تعمیری کام نہ ہوا تو یہاں کس بنیاد پر بلڈر سے آج کا بھاؤ اور قیمت لینے کی خاطر حیلہ کریں گے؛ کیوں کہ پہلا عقد ہی مکمل نہیں ہوا؛ بلکہ مکمل ہونے سے پہلے ہی منسوخ ہوگیا، اور اگر زیر بحث معاملہ کو عقد لازم مانا جاتا ہے تو تمام حرج خود بہ خود دور ہوجائیں گے۔

اولاً: بلڈر کے مرنے پر زیر تعمیر عمارت میت یعنی بلڈر کے ترکہ میں نہیں جائے گی:

بأن الصانع إذا مات قبل تسليم العمل بطل الاستصناع ولا يستوفي المصنوع من تركته ولو انعقد بيعا وانتهاءً لايبطل بموته كما في بيع العين والسلم (المحيط البرهانی ۸/ ۲۵۵)۔

ثانیًا: مکمل عمارت بننے پر یا جواز بیع کی حد تک بننے پر اس کا بیچنا بھی درست ہوگا۔

ثالثًا: بلڈر کے لئے مستصنع کی طرف سے رضا اور رویت سے پہلے فلیٹ اور دکان کسی اور کو بھی بیچنے کا حق نہ ہوگا۔

رابعًا: تعمیری کام نہ ہونے پر حیلہ کا دروازہ بھی کھلا ہوا ہے۔

(۳) اگر کسی شخص نے فلیٹ یا مکان بک کروایا ہے، اور اب وہ فلیٹ یا مکان کسی کو بیچنا چاہے تو یہ دیکھنا ہے کہ فلیٹ تیار ہوا ہے یا نہیں؟ اگر وہ فلیٹ بن کر ابھی تیار نہیں ہوا ہے تو اس کو کسی کے ہاتھ فروخت نہیں کیا جاسکتا ہے؛ کیوں کہ یہ بیع معدوم ہے۔

ہاں! اگر بن کر تیار ہوچکا ہے تو اب وہ قبضہ سے پہلے بھی کسی کو فروخت کرنا چاہے تو فروخت کرسکتا ہے؛ کیوں کہ جواز قبیل منقولات نہ ہو اس کی بیع قبل القبض بھی جائز ہے۔

شرح المجلہ میں ہے: يلزم أن يكون المبيع موجودا وأن يكون المبيع مقدور التسليم (المادة: ۱۹۸،۱۹۷، ص: ۹۶، ج: ۱، ط: اتحاد بلث دپو دیوبند)۔

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم تحریر فرماتے ہیں:

بیع قبل القبض کے جواز وعدم جواز کے سلسلہ میں فقہاء کرام کے درمیان اختلاف ہے۔ اس میں پانچ مذاہب ہیں:

پہلا مذہب: عثمان البتی کی طرف منسوب ہے، انہوں نے کہا کہ بیع قبل القبض مطلقاً جائز ہے، طعام میں بھی اور غیر طعام میں بھی، اگر کسی شخص نے خرید لیا تو اس کو آگے فروخت کرسکتا ہے، چاہے اس پر قبضہ نہ کیا ہو، لیکن یہ قول شاذ ہے، جمہور امت نے اس کو رد کیا ہے، کہا ہے کہ عثمان البتی کا قول اجماع کے خلاف ہے؛ کیوں کہ بیع الطعام قبل القبض کے بارے میں نہی کے آثار کثرت سے ہیں، ان کا یہ قول مردود ہے۔

دوسرا مذہب: امام شافعی رحمۃ اللہ علیہ کا ہے اور حنفیہ میں سے امام محمد رحمۃ اللہ علیہ بھی اسی کے قائل ہیں، وہ کہتے ہیں کہ بیع قبل القبض ہر چیز میں ناجائز ہے، خواہ وہ طعام ہو یا غیر طعام ہو، منقولات میں سے ہو یا غیر منقولات میں سے ہو، کسی شئی کی بیع بھی اس پر قبضہ کرنے سے پہلے ناجائز ہے اور حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ تعالیٰ عنہ کا ظاہری قول بھی یہی ہے۔

تیسرا مذہب: امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ اور امام ابو یوسف رحمۃ اللہ علیہ کا مسلک یہ ہے کہ منقولات میں بیع مطلقاً ناجائز ہے خواہ طعام ہو یا غیر طعام ہو؛ البتہ زمین یا مکان کی بیع قبل القبض جائز ہے۔

چوتھا مذہب: امام احمد بن حنبل رحمۃ اللہ علیہ کا مذہب یہ ہے کہ بیع قبل القبض کی ممانعت مطعومات کے ساتھ مخصوص ہے، غیر مطعومات میں بیع قبل القبض جائز ہے، لہذا گندم، جو، کھجور، چاول کی فروخت ہو تو قبل القبض جائز نہیں۔

پانچواں مذہب امام مالک رحمۃ اللہ علیہ کی طرف منسوب ہے، وہ فرماتے ہیں کہ مطعومات میں جو مکیلی اور موزونی اشیاء ہیں ان کی بیع قبل القبض ناجائز ہے اور جو مکیلی اور موزونی نہیں ہیں ان میں بیع قبل القبض جائز ہے، اب بعض حضرات تو کہتے ہیں کہ مکیلی اور موزونی بھی مطعومات میں سے ہوں تب تو ناجائز اور بعض کہتے ہیں موزونی جتنی بھی ہیں ان سب کے اندر بیع قبل القبض ناجائز ہے۔

ایک حدیث شریف میں نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے نہ صرف یہ کہ بیع قبل القبض سے منع فرمایا؛ بلکہ اس کی اصل علت بھی بتادی کہ بیع قبل القبض کے ناجائز ہونے کی علت کیا ہے؟ وہ حدیث شریف سنن الترمذی میں ہے:

نهى رسول الله عليه وسلم عن بيع وشرط، وعن بيع ماليس عندك، وعن ربح مالم يضمن (السنن الكبرى: كتاب البيوع، باب سلف وبيع وباب شرطان فى بيع وباب النهى عن بيعتين، رقم الحديث: ۶۲۲۷،۶۲۲۶،۶۲۲۵، ص: ۴۳، ج: ۴، ط: دارالكتب العلميه بيروت)۔

تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس چیز کی بیع کرنے سے منع فرمایا جو کہ انسان کے پاس نہیں ہے اور آگے اس کی علت اور اصول بھی بیان فرمادیا کہ منع فرمانے کی وجہ یہ ہے کہ جو چیز انسان کے اپنے ضمان میں نہ آئی ہو اس پر اس کو نفع لینا جائز نہیں۔

یہ شریعت کا ایک بڑا اصول ہے کہ ربح ہمیشہ ضمان کا معاوضہ ہوتا ہے، چنانچہ اگر زید نے گندم لے کر اس کو قبضہ میں کر لیا، اس طرح کر لیا کہ اگر وہ ہلاک ہو جائے تو اس کو نقصان ہوگا؛ کیوں کہ اپنے ضمان میں لے لیا اب اگر یہ ماجد کو فروخت کرے تو جائز ہوگا۔ اس پر نفع لینا بھی جائز ہوگا؛ لیکن اگر اس نے قبضہ نہیں کیا، گندم ابھی خالد کے پاس موجود ہے، چوں کہ اس نے بھی ضمان میں نہیں لیا، اس لئے اگر وہ ماجد کو فروخت کرتا ہے تو ایسی چیز سے نفع اٹھا رہا ہے جو اس کے ضمان میں نہیں ہے۔

زمین کی بیع قبل القبض:

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ اور امام ابو یوسف رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ ضمان کا سوال اس جگہ پیدا ہوتا ہے جہاں کہیں ہلاکت کا اندیشہ ہو، جو اشیاء قابل ہلاکت ہوں انہیں میں ضمان ہوتا ہے اور جو اشیاء قابل ہلاکت نہیں تو اس میں ضمان کا بھی سوال نہیں، اور زمین ایسی چیز ہے جو قابل ہلاکت نہیں، جب قابل ہلاکت نہیں تو اس میں ضمان کا بھی سوال نہیں کہ کس کے ضمان میں آئی اور کس کے ضمان میں نہیں آئی، لہذا وہاں بیع قبل القبض کی شرط لگانے کی ضرورت نہیں۔

البتہ علامہ ابن الہمام نے "فتح القدیر" میں فرمایا ہے کہ امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ اور امام ابو یوسف رحمۃ اللہ علیہ کی دلیل کا تقاضہ ہے کہ اگر کسی جگہ زمین ہو جو ہلاکت کے لائق ہو تو وہاں بھی بیع قبل القبض ناجائز ہوگی، مثلاً سمندر یا دریا کے قریب زمین ہے، اس میں اس بات کا اندیشہ ہے کہ سمندر اس کے اوپر آجائے اور زمین ختم ہو جائے اور جو پہاڑی علاقے ہیں ان کی یہ صورت حال ہوتی ہے کہ کسی وقت پوری کی پوری زمین ہی گر جائے، جہاں زمین کی ہلاکت کے اس قسم کے اندیشے ہوں، وہاں پھر اصل اصول لوٹ آئے گا اور اس کی بیع بھی قبل القبض ناجائز ہوگی اور یہی بات دلیل کے لحاظ سے زیادہ قوی ہے جو امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا مذہب ہے کہ "ربح مالم یضمن" علت ہے، وہ علت جہاں پائی جائے گی وہ عقد ناجائز ہوگا۔

معنوی قبضہ:

قاعدہ یہ ہے کہ جب تک آدمی مبیع پر قبضہ نہ کر لے اس وقت تک اس کو آگے فروخت نہیں کر سکتا، اس قاعدے کو پورا کرنے کے لئے حسی قبضہ ضروری نہیں، بلکہ اگر معنوی قبضہ ہو جائے تو بھی کافی ہے۔ اس سے فقہاء کرام کے اس اختلاف کی طرف اشارہ کرنا مقصود ہے کہ قبضہ کس چیز سے متحقق ہوتا ہے؟

امام شافعی رحمۃ اللہ علیہ کا مشہور قول یہ ہے کہ جب بائع ایسی چیز فروخت کرے، جو منقولات میں سے ہو تو جب تک وہ بائع کی جگہ سے ہٹ نہ جائے اس وقت تک مشتری کو مبیع پر قابض نہیں سمجھا جائے گا، گویا ان کے نزدیک مشتری کا اس پر حسی قبضہ ضروری ہے۔

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا مسلک یہ ہے کہ حسی قبضہ نہیں بلکہ تخلیہ کافی ہے۔

تخلیہ کے معنی یہ ہیں کہ مشتری کو اس بات پر قدرت دیدی جائے کہ وہ جب چاہے آکر مبیع پر قبضہ کر لے، جب قبضہ کرنے میں کوئی مانع باقی نہ رہے تو

سمجھیں گے کہ تخلیہ ہوگیا، مثلاً کوئی بکس ہے، اس کے اندر کئی چیزیں رکھی ہوئی ہیں، اس کی چابی اس کے حوالہ کردی، تو جب چابی حوالے کردی، اب چاہے وہ اٹھائے یا نہ اٹھائے، قبضہ متحقق ہوگیا، امام شافعی رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ ایسا نہیں ہے بلکہ جب تک مشتری اس کو وہاں سے نہیں اٹھائے گا، اس وقت تک قبضہ تصور نہیں کیا جائے گا، امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے یہاں امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا مسلک اختیار کیا ہے اور حضرت جابر رضی اللہ عنہ کا واقعہ موصولاً روایت کیا ہے کہ حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے اونٹ خریدا اور پھر حضرت جابر رضی اللہ عنہ نے اسی وقت اونٹ پر مدینہ منورہ تک سفر کیا، حضرت جابر رضی اللہ عنہ اس سے نہیں اترے، لیکن تخلیہ متحقق ہوگیا تھا، امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ یہ کہتے ہیں کہ معلوم ہوا کہ تخلیہ سے قبضہ متحقق ہوگیا۔

امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی دلیل: تخلیہ کے کافی ہونے پر امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کی اصل دلیل یہ ہے کہ مبیع پر مشتری کا قبضہ ضروری ہے؛ تاکہ مشتری کو اتنی قدرت حاصل ہوجائے کہ وہ اس کو آگے بیچ سکے اور جس چیز پر ابھی اس نے قبضہ ہی نہیں کیا، اس کو آگے بیچ بھی نہیں سکتا، اس نہی کی علت "ربح مالم یضمن" ہے، یعنی اگر وہ قبضہ نہیں کرے گا تو وہ مشتری کے ضمان میں نہیں آئے گی، نہ آنے کے معنیٰ یہ ہیں کہ اگر وہ ہلاک ہوجائے تو بائع کا نقصان سمجھا جائے گا۔ لیکن اگر مشتری نے قبضہ کرلیا تو اب ہلاک ہونے کی صورت میں مشتری کا نقصان ہوگا، اگر مبیع بائع کے پاس ہے اور ابھی تک مشتری کے ضمان میں نہیں آئی، اب اگر مشتری اس کو بغیر قبضہ کے تیسرے شخص کو فروخت کرے اور اس پر نفع کمائے تو یہ "ربح مالم یضمن" ہوجائے گی، یعنی اس چیز پر نفع کمانا جو اس کے ضمان میں نہیں آئی اور یہ ناجائز ہے۔

امام صاحب رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ اصل چیز ضمان میں آجانا ہے، اس ضمان میں آجانے کے لئے حسی قبضہ کوئی ضروری نہیں؛ بلکہ اگر اس نے حساً قبضہ نہیں کیا؛ لیکن بائع نے تخلیہ کردیا تو تخلیہ کرنے کے معنیٰ یہ ہوتے ہیں کہ میں نے تمہیں قدرت دیدی ہے، جب چاہو اس پر قبضہ کرلینا، پھر بھی اگر وہ بائع کے پاس ہی رہی تو بطور امانت ہوگی نہ کہ ضمان، کیوں کہ اب ضمان بائع سے مشتری کی طرف منتقل ہوگیا ہے، تو قبضہ کا حکم بھی متحقق ہوگیا، اب اگر مشتری اسے آگے فروخت کرنا چاہے تو "ربح مالم یضمن" نہیں لازم آئے گا (اسلام اور جدید معاشی مسائل: قبضہ سے پہلے بیع کرنے کا حکم، ص: ۹۳-۱۰۰، ج: ۲، ط: فیصل بکڈپو دیوبند)۔

نیز مکان اور فلیٹ تیار ہوگیا؛ لیکن ابھی قبضہ میں نہیں آیا ہے، تو بھی شیخین رحمہما اللہ تعالیٰ نے استحساناً قبضہ سے پہلے فروخت کرنے کو جائز قرار دیا، اور استحسان کی علت یہ پیش کی کہ اب اس میں غرر و تغیر کا وہم نہیں ہے، تو اگر وہ فلیٹ بن کر تیار ہی نہ ہوئے ہوں تو اس میں یہ علت غرر اور تغیر کا امکان ہے، یا تو صانع بنائے ہی نہیں یا مثلاً ایک ہی منزل بنا کر صانع نے تعمیر روک دی اور فلیٹ دوسری منزل پر بک کروایا ہے، تو یہ مشتری ثانی کو دھوکہ ہوا، کیوں کہ فلیٹ معدوم ہے۔

۴- استصناع کا تعلق تعامل کے مطابق منقول وغیر منقول دونوں میں ہوسکتا ہے، چوں کہ کتب فقہ میں ہر زمانہ کے عرف وتعامل کے مطابق استصناع کی مثالیں دی ہیں، اور جن چیزوں میں تعامل نہ تھا اس میں استصناع کے عدم جواز کا فیصلہ کیا، متقدمین نے جن اشیاء سے منع کیا تھا، ان میں اگر لوگوں کا تعامل ہوگیا تو متاخرین نے اس میں بھی استصناع کے جواز کا فیصلہ فرمایا، جیسا کہ کپڑوں کے بارے میں متقدمین نے منع فرمایا اور متاخرین نے اس میں بھی تعامل کی بنا پر جواز کا فیصلہ کیا، جیسے ڈاکٹر وہبہ زحیلی رقم طراز ہیں:

اشترط الحنفية لجواز الاستصناع شروطا ثلاثة اذا فاتت او فات واحد منها فسد العقد... منها: أن يكون المصنوع مما يجري فيه تعامل الناس كالمصنوعات والأحذية والأواني وأمتعة الدواب ووسائل النقل الاخرى، فلا يجوز الاستصناع فى الثياب او فى سلعة لم يجر العرف باستصناعها كالدبس (ما يخرج من العنب) لعدم تعامل الناس به، ويجوز ذلك على اساس عقد السلم اذا استوفى شروط السلم... ويصح في عصرنا الحاضر الاستصناع في الثياب لجريان التعامل فيه، والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة (الفقه الاسلامی وادلته: عقد الاستصناع ۴/ ۲۹۴،۲۹۵، ۴،ط: الهدی انٹرنیشنل دیوبند)۔

موسوعة الفتاوى المعاملات المالية میں اس پر تفصیل سے روشنی ڈالی ہے:

الشروط الخاصة بالاستصناع: ان يكون المصنوع مما يجري فيه التعامل بين الناس: ويشترط الاصناف ان

يكون المصنوع مما يجري فيه التعامل بين الناس، وذكرعدة امثلة لذلك؛ فقالوا: مثل استصناع الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ونحو ذلك، غير انه من الجدير بالذكر ان هذه الامثلة كانت شائعة عندهم ولم يريدوا من خلالها حصر الاستصناع فيها فذكرها كان على سبيل التمثيل لا الحصر؛ لذلك وجد مجلة الاحكام العدلية ذكرت امثلة اخرى لما كان يستخدم في عصرها مثل البندقية والسفن الحربية والتجارية، وهذه الامثلة لم تكن موجودة في العصور السابقة۔

۵- استصناع متوازی یا موازی کی دوصورتیں ہیں:

اسلامی بینک مرابحہ اور اجارہ کی شکل اختیار کرتا ہے، مرابحہ کی شکل یہ ہوتی ہے کہ اسلامی بینک دوسرے ممالک سے آرڈر دہندہ کے آرڈر کے موافق سامان منگاتا ہے، یعنی خود رقم دے کر خریدتا ہے، پھر آرڈر دہندہ کے ہاتھ منافع لے کر فروخت کرتا ہے، مثلاً کسی کمپنی کو ایک مشین کی ضرورت پڑی تو اب یہ کمپنی بینک سے بات کرے گی اور سامان کی نوعیت بیان کردے گی اور اسلامی بینک مذکورہ نوعیت کے مطابق وہ سامان دوسرے ممالک سے مثلاً ایک لاکھ کے عوض خرید لے گا اور آرڈر دہندہ کو ایک لاکھ پانچ ہزار میں فروخت کرے گا۔

دوسری صورت اجارہ کی ہوتی ہے، مثلاً کمپنی اگر مطلوبہ سامان کی پوری قیمت ادا نہیں کررہی ہے تو بقیہ قیمت بینک اپنی طرف سے ادا کرتی ہے اور اپنی لگائی ہوئی قیمت کے بقدر مالک سے اس سامان کا کرایہ وصول کرتی ہے، مثلاً کمپنی نے ایک لاکھ روپے کی کوئی چیز بینک کے ذریعہ بنوائی یا منگوائی، جس میں سے صرف پچاس ہزار ادا کیے اور باقی پچاس ہزار بینک نے اپنی طرف سے ادا کیا، بینک وہ سامان خرید کر کمپنی کے حوالے کردے گی؛ لیکن اس سامان کے آدھے حصہ کا مالک فی الحال بینک ہوگی، اور وہ آدھا حصہ کمپنی کو کرایہ پر دے گا، پھر جب کمپنی بینک کی بقیہ رقم ادا کردے گی تو وہ اس آدھے حصہ کی بھی مالک ہوجائے گی اور اس کو کرایہ ادا کرنا نہیں پڑے گا۔

سطور بالا میں ذکر کردہ دونوں صورتوں میں ضروری ہے کہ بینک دو مختلف معاہدوں میں داخل ہو، پہلی صورت کے مطابق صانع کے ساتھ بینک کا تعلق خریدار کا ہے، اور دوسرے (مستصنع) کے ساتھ اس کا تعلق بائع کا، اور دونوں عقد ایک دوسرے سے الگ اور مستقل ہونے چاہئے، یعنی صانع اور بینک کا عقد مستقل ہو، اور بینک اور مستصنع کے درمیان بالکل الگ، ان دونوں عقد کو اس انداز سے باہم منسلک نہ کیا جائے کہ ان میں سے کسی ایک عقد کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف ہوں، ہر عقد کی اپنی الگ قوت اور وجود ہونا چاہئے، دوسرے پر موقوف اور منحصر نہ ہونا چاہئے۔

اور دوسری صورت کے مطابق صانع کے ساتھ بینک کا عقد الگ ہو اور مستصنع کے ساتھ عقد اجارہ مستقل ہو، اور دونوں میں سے کسی عقد کا دوسرے سے کوئی تعلق نہ ہو، یعنی اول عقد بیع (استصناع) کا ثانی عقد اجارہ سے علیحدہ اور غیر موقوف ہونا ضروری ہوگا۔

اگر اس طرح اوپر ذکر کردہ شرطیں پائی جائیں تو بینک اور اسلامی مالیاتی اداروں کے لئے نفع لینا جائز ہوگا اور شرعاً کوئی قباحت نہ ہوگی۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی صاحب نے استصناع اصلی اور استصناع موازی کی جو تعریف کی ہے اس سے بھی یہی مفہوم ہوتا ہے جیسا کہ وہ تحریر فرماتے ہیں:

الاستصناع الاصلي هو المعتاد بين الناس، كما وضح في تعريفه حيث يتم الاتفاق بين المستصنع (المشتري) وبين الصانع (البائع) على صناعة شيئي معين باوصاف محددة، يتم انجازه وتسليمه في المستقبل ويصح كونه حالا او مؤجلا۔

واما الاستصناع الموازى فهو الذي يتم بين البنك في العقد الاول بصفة كونه بائعا، وبين صانع آخر يتولى صنع الشئي بمواصفات مشابهة للمصنوع المتفق عليه في العقد الاول بصفة كون البنك مستصنعا من الباطن، ويتولى صنع الشئي بمقتضى الاستصناع الموازي، دون ان يكون هنالك اى ارتباط بين العقدين، فلا توجد علاقة حقوقية اومالية بين المشتري النهائي الفعلي وبين الصانع البائع الفعلي (موسوعة الفقه الاسلامي: احكام المعاملات المالية الرئيسية، المبحث السابع بيع السلم، ۱۱/ ۲۰۴، ۲۰۵ ط: دار الفكر دمشق)۔

۶- مستصنع نے صانع کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیا اور صانع اپنی ملکیت کا خام مال لگا کر چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کر لیتا ہے، تو عقد استصناع وجود میں آجاتا ہے؛ جب کہ استصناع کی دیگر شرطیں بھی پائی جائیں۔

عقد استصناع کے معاہدہ کی وجہ سے صانع پر یہ ذمہ داری ہے کہ وہ اس چیز کو تیار کردے؛ لیکن چیز تیار کرنے سے پہلے فریقین میں سے کوئی بھی اقالہ کرنا چاہے تو کر سکتا ہے اور عقد فسخ ہو جائے گا، ہاں! اگر صانع کام شروع کردے اور اب اقالہ کرنا چاہے تو جانبین کی رضامندی ضروری ہے، ورنہ عقد فسخ نہ ہوگا۔

شامی میں ہے: واما صفته فهي انه عقد غير لازم قبل العمل من الجانبين بلاخلاف، حتى كان لكل واحد منهما خيار الامتناع من العمل كالبيع بالخيار للمتبايعين، فان لكل منهما الفسخ (مطلب الاستصناع ۵/ ۲۲۴ ط: دار الفکر)۔

اور آج کل صانع کو یہ خطرہ درپیش ہوتا ہے کہ کوئی آدمی کسی چیز کا آرڈر دے اور چیز تیار ہونے کے بعد لے ہی نہ جائے یا لینے تو آئے؛ لیکن چیز لینے سے مکر جائے، حالانکہ چیز آرڈر کے مطابق تیار کی ہے اس خطرہ کے پیش نظر پیشگی کچھ رقم بطور بیعانہ لی جاتی ہے؛ تاکہ صانع کو نقصان نہ ہو۔

اب چیز تیار ہونے کے بعد مستصنع، صانع کی رضامندی کے بغیر اقالہ کر رہا ہے اور چیز لینے سے انکار کر رہا ہے تو یہ اس کے لئے درست نہیں ہے؛ کیوں کہ صانع کو نقصان اٹھانا پڑے گا، اس لئے آرڈر دینے والے کو آرڈر دینے سے قبل ہی سوچ لینا چاہئے اور آرڈر دینے اور کام کاج شروع ہو جانے کے بعد اس کے لئے رجوع کا کوئی حق نہ ہونا چاہئے۔

شرح مجلہ میں ہے: اذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع عنه، واذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا (الباب السابع في انواع البيع واحكامه، الفصل الرابع في الاستصناع، رقم المادة: ۱/ ۳۹۲، ۲۲۱، ط: اتحاد بکڈپو دیوبند)۔

اس تفصیل کے مطابق صانع کو نقصان نہ ہو، اس لئے وہ بیعانہ ضبط کر کے اپنے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے۔

۷- اگر خام مواد مستصنع کی طرف سے پیش کیا جائے اور وہ اس مواد کی قیمت وصول کر لے اور صانع کو مطلوب چیز بنانے کے لئے کہے تو یہ استصناع ہوگا اور اگر مواد آرڈر دینے والے نے دیا اور صانع سے صرف محنت، عمل اور مہارت ہی مطلوب ہے، اس کو اجارہ شمار کرنا مناسب معلوم ہوتا ہے۔

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم فرماتے ہیں:

''استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہٰذا یہ معاہدہ اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ اگر خام مواد تیار کنندہ کے پاس موجود نہیں ہے تو وہ اسے مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے، اگر خام مواد گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارہ کا عقد ہوگا، جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہے۔

جب مطلوبہ چیز کو بائع تیار کر لے تو اسے خریدار کے سامنے پیش کرے، فقہاء کے اس بارے میں مختلف نقطہائے نظر ہیں کہ اس مرحلے پر خریدار یہ چیز مسترد کر سکتا ہے یا نہیں، امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا مذہب یہ ہے کہ خریدار وہ چیز دیکھنے پر اپنا خیار رؤیت استعمال کر سکتا ہے، اس لئے کہ استصناع ایک بیع ہے اور جب کوئی شخص کوئی ایسی چیز خریدتا ہے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے، استصناع پر بھی یہی اصول لاگو ہوگا۔

لیکن امام ابویوسف رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں کہ اگر وہ (فراہم کردہ) فریقین کے درمیان عقد کے وقت طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور وہ خیار رؤیت استعمال نہیں کر سکے گا، خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے اسی نقطۂ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا، اس لئے کہ جدید صنعت وتجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگا دیئے، اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کردے، اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو'' (اسلام اور جدید معاشی

مسائل ۵/ ۱۵۵، ط: فیصل بکڈ پو دیوبند)۔

اگر پہلی صورت ہے، یعنی مشتری نے مواد کا ثمن وصول کرلیا ہے اور آرڈر دیا ہے، اس صورت میں بائع (صانع) نے مطلوبہ اوصاف کے مطابق چیز تیار نہ کی تو مشتری (مستصنع) کو خیار رویت ملے گا اور یہ عقد غیر لازم ہوگا، لہٰذا وہ خیار رویت کے تقاضہ پر عمل کرے گا، موسوعۃ الفقہ الاسلامی میں ہے:

للاستصناع احكام...منها...أخذت المجلة برأي ابي حنيفة رحمه الله تعالى في ان الاستصناع عقد لازم للطرفين دفعا للضرر عن الصانع كما تقدم، فليس لأحدهما الرجوع عما التزم به، ولاخيار للمستصنع اذا جاء الشئي موافقا للمواصفات المطلوبة، فان جاء المصنوع مغايرًا للاوصاف المحدودة المطلوبة كان المشتري المستصنع مخيرًا بمقتضى خيار الرؤية (القسم الثاني احكام المعاملات المالية الحديثة، المبحث السابع: بيع السلم ۱۱/ ۳۰۷، ط: دار الفكر دمشق)۔

اور اگر دوسری صورت یعنی اجارہ ہے تو دیکھا جائے کہ صانع نے آرڈر کے خلاف جو کام کیا ہے، اس میں مخالفت من حیث الجنس کی ہے یا من حیث الوصف؟ اگر من حیث الجنس کی ہے، مثلاً ایک چیز بنانے کے لئے کہا تھا اور اس نے دوسری ہی چیز بنالی تو مستصنع کو دو چیزوں کے درمیان خیار ملے گا، چاہے تو اپنا مواد واپس لے لے، اور اگر چاہے تو شئی مصنوع لے لے، لیکن اس کو کوئی خیار نہ ملے گا۔

اور اگر اوصاف کے اعتبار سے مخالفت کی ہے تو چاہے تو شئی مصنوع بائع کے یہاں چھوڑ دے اور مواد کا اس کو ضامن بنائے، اس صورت میں صانع کو کوئی اجرت نہ ملے گی، اور مشتری (مستصنع) اگر چاہے تو اسی چیز کو لے لے جو تیار کی ہے اور اس کے مطابق اجرت دے دے۔

۸- استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے، تاہم خریدار سامان کی فراہمی کے لئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کرسکتا ہے، جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہیں ہوگا۔ یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا، اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا، جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگر چہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی (۸۰) روپے دے گا۔

اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو یہ شرعاً جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶، ط: فیصل بکڈ پو دیوبند)۔

عقد استصناع کے مسائل واحکام

مولانا بدر احمد مجیبی [1]

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيد المرسلين وعلى آله الطيبين وأصحابه الطاهرين۔

استصناع کی لغوی تعریف:

طلب عمل الصنعة أوطلب صنع الشيئ ۔ یعنی کسی صنعت کے عمل کوطلب کرنا۔ یا کسی چیز کے بنانے کوطلب کرنا۔

اس کی اصطلاحی تعریف مختلف انداز میں کی گئی ہے۔ چند تعریفات درج ذیل ہیں:

العقد على مبيع موصوف فى الذمة اشترط فيه العمل (كما يظهر من البدائع)۔

هو طلب العمل منه فى شيئ خاص على وجه مخصوص (ردالمحتار)۔

عقد مقاولة مع اهل الصنعة على أن يعملوا شيئًا، فالعامل صانع والمشترى مستصنع والشيئ مصنوع (مجلة الاحكام العدلية، مقدمة ماده: ۱۲۴)۔

هو عقد يشترى به فى الحال شيئ مما يصنع صنعًا يلزم البائع بتقديمه مصنوعًا بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد (تعريف الزرقاء فى رسالته ''عقد الاستصناع '' ص۱۹)۔

ائمہ ثلاثہ امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ کے نزدیک استصناع سلم ہی ہے، اس لئے جو سلم کے شرائط ہیں وہی استصناع کے شرائط بھی ہیں۔ احناف کے نزدیک استصناع ایک عقد مستقل ہے جو سلم سے علیحدہ ہے۔

عقد استصناع کا جواز قیاس کے خلاف ہے اور استحسان پر ہے۔ قیاس کے خلاف اس لئے ہے کہ اس میں ایسی چیز کی بیع ہوتی ہے جو اس وقت موجود نہیں ہوتی ہے بلکہ معدوم ہوتی ہے۔ یعنی معقود علیہ عقد کے وقت معدوم ہوتا ہے۔ یہ صورت بیع میں درست نہیں ہے، حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے مروی حدیث ہے کہ حضرت رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: لاتبع ما ليس عندك (ابوداؤد، باب فى الرجل يبيع ماليس عنده، ترمذى، باب ما جاء فى كراهية بيع ماليس عندك، نسائى، بيع ماليس عند البائع)۔

صرف بیع سلم میں اس کی اجازت ہے۔ عقد استصناع چونکہ عقد سلم سے علیحدہ ہے، اس لئے قیاس کا تقاضا یہ ہے کہ عقد استصناع درست ہی نہ ہو، لیکن احناف اس کو استحساناً درست مانتے ہیں۔ استحسان کی دلیل یہ ہے کہ استصناع کا تعامل قدیم زمانے سے ہی رہا ہے اور کسی سے اس کی نکیر منقول نہیں ہے۔ عہد نبوی میں بھی استصناع پر عمل رہا ہے، خود عمل نبوی سے اس کی صراحت ملتی ہے، چنانچہ حدیث میں موجود ہے کہ حضرت رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے آرڈر دے کر انگوٹھی بنوائی تھی)۔ اصطنع خاتمًا من ذهب (صحيحين)۔

اس لئے عقد استصناع تعامل کی وجہ سے جائز ہے اور اجماع سے اس کا جواز ثابت ہے۔ اس کے علاوہ اس میں ضرورت بھی پائی جارہی ہے، اگر اس کے جواز کا قول اختیار نہیں کیا جائے تو لوگ حرج اور مشقت میں پڑ جائیں گے۔

ولأن الحاجة تدعو إليه، لأن الإنسان قد يحتاج إلى خف أو نعل من جنس مخصوص ونوع مخصوص على قدر مخصوص وصفة مخصوصة وقلما يتفق وجوده مصنوعًا فيحتاج إلى أن يستصنع فلولم يجز لوقع الناس فى الحرج (بدائع ۴/ ۹۴)

[1] المعهد العالي للتدريب فى القضاء والافتاء، پٹنہ۔

لہٰذا قیاس کے خلاف ہونے کے باوجود تعامل اور ضرورت کی وجہ سے استصناع کو استحسانًا جائز قرار دیا گیا ہے۔

عقد استصناع بیع ہے، وعدۂ بیع نہیں ہے، یہ مکمل عقد ہے، اس لئے اس پر عقد کے تمام احکام ثابت ہوتے ہیں۔

اس کے جواز کے لئے درج ذیل شرائط ہیں:

الف- شیٔ مصنوع کی جنس، اس کا نوع، اس کی مقدار اور اس کی صفت بیان کردی گئی ہو، کیونکہ جب تک یہ چیزیں بیان نہ کردی جائیں اس چیز کا علم نہیں ہوسکتا ہے۔ أما شرائط جوازه، فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه لايصير معلومًا بدونه (بدائع ۴/ ۹۴)۔

ب- دوسری شرط یہ ہے کہ جس چیز کا آرڈر دیا گیا ہے اس کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل اور رواج ہو۔

ومنها: أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أوانى الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيف والسكاكين والقسيّ والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك، ولا يجوز فى الثياب، لأن القياس يأبي جوازه وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب (بدائع ۴/ ۹۴)۔

ج- امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ کے نزدیک ایک شرط یہ بھی ہے کہ اس عقد میں مدت (ایک ماہ یا اس سے زیادہ کی) متعین نہ کی گئی ہو۔ اگر سامان لینے کے لئے ایسی کوئی مدت متعین کردی گئی ہے تو وہ عقد استصناع نہیں رہے گا بلکہ عقد سلم ہوجائے گا اور اس میں سلم کی شرائط لازم ہوں گی۔ جن میں سے یہ شرطیں بھی ہیں کہ عقد کی مجلس میں ہی بدل یعنی ثمن دینا لازم ہوجائے گا اور جب بائع مبیع کو ان تمام شرائط کے مطابق سپرد کردے جو عقد کے وقت طے ہوئی تھیں تو عاقدین میں سے کسی کو خیار حاصل نہیں ہوگا۔

لیکن صاحبین کے نزدیک استصناع میں مدت (ایک ماہ یا اس سے زیادہ کی) متعین کی گئی ہو یا نہ کی گئی ہو دونوں صورتوں میں وہ استصناع ہی ہوگا۔ تعیین مدت سے اس پر کوئی فرق نہیں پڑتا، وہ ہر حال میں استصناع ہی ہوگا۔ اگر ایک ماہ سے کم کی مدت متعین کی گئی ہے تو امام صاحب اور صاحبین سب کے نزدیک وہ استصناع ہی ہوگا اور جن چیزوں میں استصناع کا تعامل نہیں ہے ان میں ایک ماہ یا اس سے زیادہ کی مدت متعین کی گئی ہے تو وہ سب کے نزدیک سلم ہوجائے گا۔

ومنها: أن لايكون فيه أجل فإن ضرب للاستصناع أجلًا صار سلمًا حتى يعتبر فيه شرائط السلم... وهذا قول أبي حنيفة رحمه الله وقال أبو يوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلا أو لم يضرب (بدائع ۴/ ۹۴)۔

فقہاء نے استصناع کو عقد غیر لازم قرار دیا ہے۔ اس میں کچھ تفصیل ہے:

عقد کے بعد جب تک بائع (آرڈر لینے والا) اس کا کام شروع نہ کردے اس وقت تک یہ عقد غیر لازم ہے۔ یعنی مشتری (آرڈر دینے والا) اور بائع (آرڈر لینے والا) دونوں کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ اگر چاہیں تو اس عقد کو ختم کردیں، کیونکہ اس کی حیثیت اس بیع بشرط الخیار کی ہے جس میں بائع اور مشتری دونوں کو خیار حاصل ہو۔ ان دونوں میں کوئی بھی اس کو فسخ کرسکتا ہے۔ اسی طرح عقد استصناع میں بھی عمل شروع کرنے سے پہلے عاقدین کو خیار ہوتا ہے۔

أما صفة الاستصناع فهى أنه عقد غير لازم قبل العمل فى الجانبين جميعًا بلاخلاف، حتى كان لكل واحد منهما خيار الامتناع قبل العمل (بدائع ۴/ ۹۵)۔

آرڈر لینے والے نے کام شروع کیا اور پھر کام مکمل بھی کرلیا لیکن ابھی مشتری کو سپرد نہیں کیا ہے تو اس وقت بھی عاقدین کو خیار حاصل رہتا ہے۔

وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن يراه المستصنع فكذلك حتى كان للصانع أن يبيعه ممن شاء كذا ذكر فى

الأصل (بدائع ۴/ ۹۵)۔

بائع (آرڈر لینے والے) نے شرائط کے مطابق کام مکمل کر کے مشتری (آرڈر دینے والے) کے سپرد کر دیا تو اب بائع کا خیار ختم ہو جاتا ہے، البتہ مشتری کو خیار باقی رہتا ہے، وہ چاہے لے یا نہ لے، کیونکہ اس کی حیثیت ایسے مشتری کی ہے جس کو خیار رویت حاصل ہے اور خیار رویت کی وجہ سے عقد بیع کو فسخ کیا جا سکتا ہے۔

فأما إذا أحضر الصانع العين على الصفة المشروطة فقد سقط خيار الصانع وللمستصنع الخيار، لأن الصانع بائع ما لم يره فلا خيار له، وأما المستصنع فمشترى ما لم يره فكان له الخيار (بدائع ۴/ ۹۵)۔

یہ ظاہر الروایت ہے۔ امام صاحبؒ سے ایک روایت یہ بھی منقول ہے کہ اس وقت بھی دونوں کو خیار حاصل ہوگا۔ امام ابو یوسفؒ سے ایک قول یہ بھی منقول ہے کہ اس صورت میں ان دونوں میں سے کسی کو خیار حاصل نہیں ہوگا یعنی عقد لازم ہو جائے گا۔

هذا جواب ظاهر الرواية عن أبي حنيفة وأبي يوسف ومحمد رضي الله عنهم وروى عن أبي حنيفة رحمه الله أن لكل واحد منهما الخيار. وروى عن أبي يوسف أنه لاخيار لهما جميعًا (بدائع ۴/ ۹۵)۔

امام ابو یوسف کی دلیل یہ ہے کہ اگر آرڈر دینے والے کو خیار رویت دیا جائے تو وہ اس بیع استصناع کو ختم بھی کر سکتا ہے۔ اس صورت میں جب آرڈر دینے والا خیار کی وجہ سے معاملہ ختم کر دے تو آرڈر لینے والے کا بڑا نقصان ہوگا، کیونکہ اس نے اس کے آرڈر پر اس چیز کو تیار کیا ہے اور اس کی تمام شرائط کے مطابق بنایا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ اس کا کوئی دوسرا گاہک بھی نہیں ملے اور اس کا سارا سامان برباد ہو جائے، اس لئے آرڈر دینے والے کو کوئی اختیار نہیں ہوگا۔ عقد لازم ہوگا اور اس کو لینا پڑے گا۔

وعن أبي يوسف قال: إذا جاء به كما وصفه له فلاخيار للمستصنع استحسانًا لدفع الضرر عن الصانع في إفساد أديمه وآلاته فربما لايرغب فيه غيره في شرائه على تلك الصفة فلدفع الضرر عنه قلنا بأنه لايثبت له الخيار (مبسوط ۱۲/ ۲۲۳)۔

استصناع میں معقود علیہ یعنی مبیع شیٔ مصنوع کو قرار دیا گیا ہے۔ یعنی جس چیز کو بنانے کا آرڈر دیا گیا ہے وہی چیز مبیع ہوتی ہے، اس لئے اگر کسی نے آرڈر لے کر وہ چیز کسی اور سے بنوا کر دیدی یا آرڈر سے پہلے بنوا رکھی تھی وہی دیدی اور آرڈر دینے والے نے اس کو لے لیا تو یہ جائز ہے۔ اس میں آرڈر لینے والے کا عمل ہونا ضروری نہیں ہے۔

والمعقود عليه العين دون العمل، حتى لوجاء به مفروغًا لامن صنعته أومن صنعته قبل العقد فأخذه جاز (هداية)۔

فقہ کی اہم کتابوں (مبسوط، محیط، بدائع، هدایه، تبیین الحقائق، اختیار شرح المختار، درر الحکام شرح غرر الاحکام، جامع الفصولین، فتح القدیر، البحر الرائق، الدر المختار، مجمع الانہر وغیرہ) میں عقد استصناع سے متعلق یہ تفصیلات ہیں جو پیش کی گئی ہیں۔

لیکن بعد کے زمانے میں جب حالات بدل گئے اور بڑے پیمانے پر استصناع کا رواج ہوا اور بڑی بڑی چیزوں کو آرڈر دے کر بنوایا جانے لگا تو اس زمانے کے فقہاء اور اہل فتوی نے حالات کے پیش نظر استصناع کو عقد لازم قرار دیا۔ یعنی ایجاب وقبول کے بعد ہی سے یہ عقد لازم ہو جاتا ہے، ایجاب وقبول کے بعد عاقدین میں سے کسی کو فسخ کرنے کا خیار نہیں رہتا ہے۔ عقد کے بعد آرڈر لینے والے پر لازم ہے کہ وہ مطلوبہ چیز متعینہ اوصاف کے ساتھ تیار کر کے آرڈر دینے والے کے حوالہ کرے اور آرڈر دینے والے پر لازم ہے کہ جب اس کو مطلوبہ چیز تیار ہو کر مل جائے تو وہ اس کو لے لے، وہ اس کو واپس نہیں کر سکتا ہے، چنانچہ ترکی دور حکومت میں جب شہری قانون کا مجلہ اس دور کے اہم فقہاء نے مرتب کیا تو اس میں ان تمام چیزوں کی تصریح کی ہے۔ چنانچہ "مجلة الاحكام العدليه" میں ہے:

جب کوئی شخص کسی اہل صنعت سے کہتا ہے کہ میرے لئے فلاں چیز اتنے قرش (سکے) میں بنا دو اور وہ قبول کر لیتا ہے تو استصناع کی حیثیت سے یہ بیع منعقد ہو جاتی ہے۔ مثال: مشتری خف بنانے والے کو اپنا پیر دکھا کر کہے کہ میرے لئے فلاں قسم کا ایک جوڑا خف بنا دو جس کا ثمن اتنا قرش ہوگا اور صانع اس کو قبول کر لے۔ یا بڑھی سے کہے کہ میرے لئے ایک کشتی بنا دو، کشتی کے طول وعرض کی تعیین کر دے، نیز اس کے ضروری اوصاف بھی

بتادے اور بڑھئی اس کو قبول کر لے، اسی طرح کسی کارخانے والے سے کہے کہ میرے لئے اتنی تعداد میں بندوق تیار کردو، ہر بندوق کا ثمن بھی بتادے اور اس کا طول وعرض اور ضروری اوصاف بھی بتادے اور کارخانے والا اس کو قبول کرلے تو ان تمام صورتوں میں عقد استصناع ہوجاتا ہے (مجلة الاحكام العدلیہ ۱/ ۷۶ مادہ: ۳۸۸)۔

مثالوں کے ساتھ استصناع کی اس وضاحت کے بعد اس کتاب میں دوسرے دفعات کے تحت اس کے احکام کی تفصیل بیان کی گئی ہے۔

المادة ۳۸۹: كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق، وأما ما لم يتعامل باستصناعه إذا بين فيه المدة صار سلمًا، وتعتبر فيه حينئذ شروط السلم، وإذا لم يبين فيه المدة كان من قبيل الاستصناع أيضًا

(دفعہ ۳۸۹: جس چیز کے استصناع (یعنی اس کو آرڈر دے کر بنوانے) کا تعامل ہو اس میں مطلقاً عقد استصناع درست ہے اور جس چیز کے استصناع کا تعامل نہ ہو اگر اس کے عقد میں مدت کا ذکر کیا گیا ہے تو وہ عقد سلم ہے اور اس میں سلم کے شرائط کا اعتبار کیا جائے گا، اور اگر اس میں مدت کا ذکر نہیں کیا گیا ہے تو وہ بھی استصناع کے قبیل سے ہوگا)۔

المادة ۳۹۰: يلزم في الاستصناع وصف المصنوع وتعريفه على الوجه الموافق المطلوب

(دفعہ ۳۹۰: استصناع میں مصنوع (جس چیز کا آرڈر دیا جارہا ہے) کی صفت اور اس کی تعریف وتعیین موافق مطلوب طریقہ پر کرنی لازم ہے)۔

المادة ۳۹۱: لايلزم في الاستصناع دفع الثمن حالًا أي وقت العقد۔

(دفعہ ۳۹۱: استصناع میں عقد کے وقت ثمن ادا کرنا لازم نہیں ہے)۔

المادة ۳۹۲: وإذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا (مجلة الاحكام العدلية ۱/۷۶)۔

(دفعہ ۳۹۲: جب عقد استصناع منعقد ہوجائے تو عاقدین میں سے کسی ایک کو رجوع کرنے کا (یعنی اس عقد کو فسخ کرنے) کا اختیار نہیں ہوتا۔ البتہ جب عقد کے وقت بیان کئے گئے مطلوبہ اوصاف کے مطابق مصنوع نہ ہو تو آرڈر دینے والے (مشتری) کو (لینے یا نہ لینے کا) اختیار ہوگا)۔

عقد استصناع کی اس تفصیلی وضاحت کے بعد اس سے متعلق سوالات کے جواب ملاحظہ فرمائیں:

۱- موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اُصول کیا ہوگا؟

جواب: جن اشیاء کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل ہو اس میں عقد استصناع درست ہے اور جن اشیاء کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل نہ ہو ان میں عقد استصناع درست نہیں ہے، کیونکہ یہ عقد قیاس کے خلاف ہے، اس کو تعامل کی وجہ سے استحسانا جائز قرار دیا گیا ہے، اس لئے جن چیزوں کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل ہے ان ہی چیزوں کا عقد استصناع درست ہوگا، دوسری چیزوں میں عقد استصناع درست نہیں ہوگا، کیونکہ اس کا تعامل نہیں ہے، اس کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ فقہاء کرام نے استصناع کے درست ہونے کے لئے جو شرطیں رکھی ہیں وہ بھی پائی جارہی ہوں، یعنی مصنوع کی جنس، اس کی نوع، اس کی صفت اور اس کی مقدار عقد کے وقت بیان کردی گئی ہو۔

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

جواب: عقد استصناع عقد بیع ہے، وعدۂ بیع نہیں ہے، کیونکہ اس پر مکمل عقد کے احکام جاری ہوتے ہیں، وعدۂ بیع کوئی عقد نہیں ہے۔ اس پر کوئی حکم جاری نہیں ہوتا۔ والصحيح أنه يجوز بيعًا لا عدة (هداية)۔

وأما معناه فقد اختلف المشائخ فيه، قال بعضهم: هو مواعدة، وليس ببيع، وقال بعضهم: هو بيع، لكن للمشترى فيه خيار، وهوالصحيح، بدليل أن محمدًا رحمه الله ذكر في جوازه القياس والاستحسان، وذلك لايكون في

العدات، وكذا أثبت فيه خيار الرؤية وأنه يختص بالبياعات، وكذا يجرى فيه التقاضي وانما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود (بدائع)۔

۳- ظاہر ہے کہ استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے تو جیسے وہ ایک معدوم شئے کو خرید کر رہا ہے، کیا مبیع (مصنوع) کو وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کر سکتا ہے؟ اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ ہوں گی؟- آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے ایسی بات پیش آتی ہے۔

جواب: یہ سلسلہ وار بیع اگر تمام استصناع ہی ہیں یعنی سب میں کسی چیز بنانے کا آرڈر دیا جا رہا ہے، اس طرح پر کہ زید نے عمرو کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیا، اس نے خود بنانے کے بجائے بکر کو اسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیدیا، پھر بکر نے بھی خود نہیں بنایا، بلکہ خالد کو اسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیدیا اور جب خالد نے بنا کر وہ چیز بکر کے سپرد کی تو بکر نے اس کو عمرو کے سپرد کیا اور عمرو نے وہ چیز زید کے سپرد کردی اور اس کا عرف وتعامل بھی ہے تو ایسی صورت میں یہ جائز اور درست ہے، کیونکہ بیع قبل القبض جائز نہیں ہے، لیکن یہ عام بیع نہیں ہے، یہ عقد استصناع ہے جو بیع معدوم ہے اور اس کو تعامل ناس کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا ہے۔ جب استصناع تعامل کی وجہ سے بیع معدوم ہونے کے باوجود جائز ہے تو قبل القبض بدرجہ اولیٰ جائز ہونا چاہیے، اس سلسلے میں فقہاء کرام کے اس جزئیہ کو بھی پیش کیا جاسکتا ہے کہ استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ بائع خود سے آرڈر والی چیز بنا کر دے بلکہ کسی دوسرے کی بنی ہوئی چیز بھی دیتا ہے اور مشتری اس کو لے لیتا ہے تو درست ہے۔

وينعقد على العين دون العمل حتى لوجاء بعين من غير عمله جاز (الاختيار شرح المختار ۲/ ۴۰)۔

ولذا لوجاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز (تبيين الحقائق باب السلم، البحر الرائق، باب السلم)

لیکن اگر آرڈر دینے والا خود دوسرے سے مطلق بیع کر رہا ہے، اس طرح پر کہ زید نے عمرو کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیا اور پھر زید نے اس چیز کے تیار ہوکر ملنے سے قبل ہی اس کو راشد سے فروخت کردیا تو یہ بیع قبل القبض ہے، یہ صورت جائز نہیں ہونی چاہیے۔

۴- استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے، جو اموال منقولہ کے قبیل سے ہیں یا اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے؟

جواب: جن اشیاء کو آرڈر دے کر بنوانے کا رواج اور تعامل ہو ان میں عقد استصناع درست ہے، خواہ وہ منقولہ اشیاء ہوں، یا غیر منقولہ۔ فقہاء کرام نے اس سلسلے میں کوئی تفریق نہیں کی ہے، اس لئے منقولہ اور غیر منقولہ تمام اشیاء میں عقد استصناع درست ہے۔ جن غیر منقولہ اشیاء کے استصناع کا تعامل ہو ان کے استصناع کا جواز محیط میں مذکور ایک مسئلہ سے بھی ظاہر ہوتا ہے۔ وہ مسئلہ یہ ہے کہ مسجد کے متولی نے مسجد کے محراب بنانے کا آرڈر دیا یا اسی طرح دروازے یا سیڑھیاں یا چہار دیواری بنانے کا آرڈر دیا تو یہ جائز نہیں ہے۔ اس کے عدم جواز کی علت یہ بتائی کہ اس کا تعامل نہیں ہے۔ اگر غیر منقولہ اشیاء میں استصناع درست نہیں ہوتا تو اس کی علت عدم تعامل کو نہ بتاتے بلکہ یہ فرماتے کہ غیر منقولہ اشیاء میں استصناع درست نہیں ہے خواہ ان کا تعامل ہو یا نہ ہو۔ اس سے ظاہر ہے کہ اگر غیر منقولہ اشیاء میں استصناع کا تعامل ہو، یعنی ان کو آرڈر دے کر بنانے کا رواج ہو تو ان کا عقد استصناع جائز ہوگا۔

متولی المسجد استصنع محراب المسجد إلى البحار (النجار) في حسب معلوم وعمل وصناعة معلومة، قال: لايصح، لأنه لاتعارف في هذا الاستصناع، وكذا في الأبواب والسلاليم والسور (المحيط البرهاني ۶/ ۲۱۱ كتاب الوقف)۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں، جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہو جائے، اس صورت میں شرعاً کوئی قباحت تو نہیں ہے؟

جواب: اس صورت میں اگر سب فریق استصناع ہی کر رہے ہیں، یعنی آرڈر دے کر بنوار ہے ہیں اور آرڈر لے رہے ہیں تو یہ صورت جائز اور درست ہے۔ اس میں شرعاً کوئی قباحت بھی نہیں ہے، کیونکہ یہ استصناع قبل قبض المصنوع کا معاملہ ہے اور جب استصناع قبل وجود المصنوع جائز ہے تو استصناع قبل قبض المصنوع بدرجہ اولی جائز ہونا چاہیے۔

۶- عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کردے؛ لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع اس رقم کو ضبط کرسکتا ہے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے؟ واضح ہو کہ عام طور پر ایسی صورتوں میں مطلوبہ ڈیزائن کے مطابق کثیر مقدار میں کسی چیز کی تیاری کا آرڈر دیا جاتا ہے، اگر خریدار بعد میں مکر جائے تو بائع کے لئے اس کو فروخت کرنا بہت دشوار ہوتا ہے؛ کیوں کہ ضروری نہیں کہ اس ڈیزائن یا معیار کی چیز مارکٹ میں دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو۔

جواب: عقد بیع کے وقت بیعانہ کے طور پر جو رقم دی جاتی ہے اس کی حیثیت ثمن کے ایک حصہ کی ہوتی ہے، مبیع پر قبضہ کے بعد بقیہ ثمن دیتے ہوئے حساب کر کے اس کو منہا کر دیا جاتا ہے، اس لئے اگر بیع ختم کردی گئی تو بیعانہ کی رقم کو واپس کرنا ضروری ہے، کیونکہ بیع کو ختم کرنے سے پورے ثمن کی واپسی ضروری ہوتی ہے اور بیعانہ بھی ثمن کا ایک حصہ ہے، اس لئے اس کی واپسی بھی ضروری ہے۔ بائع کا اس کو روک لینا اور ضبط کر لینا شرعاً درست نہیں ہے، کیونکہ اس کے مقابلہ میں کوئی عوض نہیں ہے، یہ عام بیع میں بیعانہ کا حکم ہے۔ استصناع میں بھی یہی صورت ہوگی کہ مصنوع کو سپرد کرنے کے وقت بیعانہ کی رقم کو ثمن میں منہا کردیا جائے گا، اگر کسی وجہ سے استصناع کا معاملہ ختم کردیا گیا تو بیعانہ کی واپسی بھی ضروری ہوگی۔

البتہ اس صورت میں کہ جب مشتری (آرڈر دینے والا) بیعانہ دے چکا ہے، لیکن اب مصنوع کو لینے کو تیار نہیں ہے اور بائع (صانع) اس مصنوع کی تیاری میں کافی خرچ کر چکا ہے۔ اگر مشتری مصنوع کو نہیں لے گا تو بائع کو بڑا نقصان ہوسکتا ہے۔ اس مسئلہ پر غور کرنے سے اس کی دو صورتیں نکلتی ہیں:

الف- ایک یہ ہے کہ مشتری کے آرڈر کے مطابق مصنوع تیار ہوا ہے، اس میں کوئی تبدیلی نہیں ہے، جیسا مشتری نے آرڈر دیا تھا ویسا ہی مصنوع تیار ہے۔ اس صورت میں مصنوع عقد استصناع کے بعد بائع کی ملکیت نہیں رہا، وہ مشتری کی ملکیت ہے، یہ عقد لازم ہے، مشتری اس کو تنہا ختم نہیں کرسکتا ہے۔ اب مشتری اس کو نہیں لے رہا ہے تو مشتری کو عدالت کے ذریعہ لینے پر مجبور کیا جائے گا۔ یہ درست نہیں ہے کہ بائع مصنوع کو خود رکھ لے اور بیعانہ کو ضبط کرلے، کیونکہ بائع بیعانہ کا کوئی عوض نہیں دے رہا ہے۔ ایسے معاملات میں عدالت کے ذریعہ مشتری کو مجبور کیا جاتا ہے۔ اس کی صراحت فقہ کی کتابوں میں موجود ہے۔

(اشتری شيئًا) منقولًا إذ العقار لايبيعه القاضي و(غاب) المشتري (قبل القبض ونقد الثمن) غيبة معروفة فأقام بائعه بينة أنه باعه منه لم يُبَعْ في دينه) لإمكان ذهابه إليه (وإن جُهل مكانه بِيعَ) المبيع أي باعه القاضي أومأموره نظرًا للغائب وأدى الثمن ومافضل يمسكه للغائب وإن نقص تبعه البائع إذا ظفر به (الدر المختار، كتاب البيوع باب المتفرقات)

بائع بیعانہ کو ضبط کرنے کا مستحق اس وجہ سے بھی نہیں ہوسکتا ہے کہ ضبط نہ کرنے میں بائع کا نقصان ابھی یقینی نہیں ہے، ہوسکتا ہے کہ اس کو اس سامان کا دوسرا مشتری مل جائے اور اس کو نقصان نہ ہو بلکہ زیادہ فائدہ ہوجائے اور ضبط کرنے میں مشتری کا یقینی نقصان ہے، کیونکہ اس کے بیعانہ کی رقم ختم ہوجائے گی، اس کو واپس نہیں ملے گی۔

ب- دوسری صورت یہ ہے کہ مشتری کے آرڈر کے مطابق مصنوع نہیں ہے، اس وجہ سے مشتری اس کو نہیں لے رہا ہے تو اس صورت میں مشتری کو خیار حاصل ہے وہ چاہے تو اس عقد کو ختم کردے، کیونکہ جب اس کے آرڈر کے مطابق سامان تیار نہیں ہوا ہے تو اس سامان کو لینے میں اس کو نقصان ہوگا، لہذا مشتری کو اس عقد کو فسخ کرنے کا اختیار مل جائے گا۔ اس صورت میں بائع عدالت کے ذریعہ بھی مشتری کو مجبور نہیں کرسکتا ہے۔ جب مشتری اس کو لینے کو تیار نہیں ہے تو یہ سامان بائع کی ملکیت ہے، وہ جہاں چاہے اس کو فروخت کرے۔ اس میں جو نفع یا نقصان ہوگا اس کا اپنا ہوگا۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ "عقد" استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟ عقد

استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

جواب: جب آرڈر دینے والا مصنوع چیز کا سامان بنانے والے کو خود فراہم کر رہا ہے اور دوسرے فریق کا کام صرف عمل ہے تو یہ عقد استصناع نہیں ہے یہ اجارہ ہے، اس پر اجارہ کے احکام جاری ہوں گے۔ اگر اس کی مرضی کے مطابق بنانے والے نے نہیں بنایا ہے تو اس کی اجرت میں کمی کرے گا یا اجرت نہیں دے گا، لیکن سامان تو خود اسی کا فراہم کیا ہوا ہے، اس لئے تیار شدہ سامان تو اس کو لینا ہی ہوگا۔

۸- **عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے؟ واضح ہو کہ بعض اوقات خریدار اسی مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ طے کرتا ہے، اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کر کے حوالہ نہ کرے اور اسے بروقت مارکٹ سے وہی شئے حاصل کر کے اپنے گاہک کو دینی پڑے، تو اس کو مارکٹ سے گراں قیمت پر یہ شئے خرید کرنی پڑتی ہے اور دوہرا نقصان اُٹھانا پڑتا ہے، ایک تو اس نے وہ سامان زیادہ قیمت پر خرید کیا، دوسرے جب خود اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اب اس شئے کو فروخت کرنا دشوار ہو جائے گا اور نیا خریدار تلاش کرنا ہوگا۔**

جواب: آرڈر دینے والے شخص کو مقررہ وقت پر مصنوع چیز تیار ہو کر نہ ملے، بعد میں ملے جس سے اس کو نقصان ہو رہا ہو تو اس صورت میں وہ بنانے والے سے تاوان وصول نہیں کرسکتا ہے۔ مقررہ وقت میں کچھ تاخیر ہو جانے سے تاوان لازم نہیں ہوتا، کیونکہ اس نے جس چیز کا آرڈر دیا ہے وہ چیز اس کو ملی ہے اور ان اوصاف کے مطابق ملی ہے جس کو اس نے متعین کیا تھا، اگرچہ وقت مقررہ کے بعد ملی ہے۔ اس لئے اس صورت میں بنانے والے پر کوئی تاوان لازم نہیں ہوگا۔

عقد استصناع / احکام و مسائل

مولانا اشتیاق احمد الاعظمی[1]

استصناع کی تعریف:

الاستصناع لغةً: طلب الصنعة أي أن يطلب من الصانع العمل (الدر المختار مع الرد ۷/ ۴۷۴)۔

(لغۃً: استصناع کا معنی صنعت (کسی کام کے کرنے کو) طلب کرنا)

شرعًا: فهو طلب العمل من الصانع في شئي خاص على وجه مخصوص بشرائط مخصوصة

(شرعی معنی: صانع سے کسی عمل کو چاہنا کسی خاص چیز میں، مخصوص طریقہ اور مخصوص شرائط کے ساتھ)۔

من شروطه: بيان جنس المصنوع و نوعه وقدره وصفته و أن يكون مما فيه تعامل وأن لايكون مؤجلا وإلا كان سلمًا، وعندهما: المؤجل استصناع إلا إذا كان مما لايجوز فيه الاستصناع فينقلب سلمًا في قولهم جميعًا (ردالمحتار/ ۴۷۴ والبدائع)۔

(1) مذکورہ بالا فقہی عبارتوں اور فقہاء کرام کے اقوال وشرائط کی روشنی میں یہ کہا جائے گا کہ عقد استصناع کے جاری ہونے کے لئے درج ذیل اصول ہوگا:

۱- آرڈر پر تیار کرائی جانے والی شئ کی جنس، اس کی نوع، مقدار اور صفت بیان کی گئی ہو، علاوہ ازیں امام صاحبؒ کے نزدیک یہ بھی ضروری ہے کہ اس میں اجل (مدت) کی تحدید نہ کی گئی ہو، لیکن صاحبینؒ اس میں اجل کے قائل ہیں، کیونکہ اجل کی تحدید لوگوں میں متعارف بھی ہے اور اس کا تعامل بھی۔

''ومن مراعاة التعاون بين الناس رأي الصاحبين أن الاستصناع قد تعورف فيه على ضرب الأجل''

(الموسوعة الفقهيه الكويتيه ۳/۳۲۹)۔

۲- یہ عقد اسی چیز میں جاری ہوسکتا ہے، جس میں لوگوں کا تعامل ہو۔ قدیم زمانہ میں تعامل، چھوٹی چھوٹی چیزوں میں تھا، جیسا کہ کتابوں میں بطور مثال؛ خف، قمقمہ اور طست وغیرہ کی مثالیں ملتی ہیں اور موجودہ دور میں بھاری بھاری اشیاء مثلاً ہوائی جہاز، پانی کا جہاز، ٹرین کے ڈبے اور اس کے انجن، بس (bus) اور اس طرح کی دیگر مصنوعات اور جدید ایجادات۔

(2) فقہاء احناف کا اس بابت اختلاف ہے کہ عقد استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

اس بابت دو قول ملتے ہیں:

قول اول:...... حاکم شہید مروزی، صفار، محمد بن مسلمہ اور صاحب منثور کی رائے ہے کہ استصناع، وعدۂ بیع ہے، لیکن صانع کے عمل سے فراغت پر بیع تعاطی کے طور پر منعقد ہوجاتی ہے، چونکہ استصناع وعدۂ بیع ہے، اس لئے صانع کو عمل پر مجبور نہیں کیا جاسکتا اور مستصنع (آرڈر دینے والے) کو بھی مصنوع کو قبول نہ کرنے کا اختیار ہوا کرتا ہے۔ معاملۂ استصناع ان حضرات فقہاء کے نزدیک لازم نہیں ہوا کرتا۔

قول ثانی:...... حنفیہ کے نزدیک راجح اور صحیح مسلک یہ ہے کہ استصناع عین مصنوعہ کی بیع کا نام ہے نہ کہ صانع کے عمل صنع کا، اس لئے ان حضرات کے نزدیک، نہ تو وعدۂ بیع ہے نہ ہی اجارہ علی عمل۔ چنانچہ صانع غیر کی بنائی ہوئی چیز، یا عقد استصناع سے پہلے کی بنائی ہوئی چیز جو کہ مطلوبہ اوصاف وشرائط کے مطابق ہو، مستصنع

---

[1] استاذ دار العلوم مئو۔

کے حوالے کردے تو یہ جائز ہے:

الصحيح الراجح في المذهب الحنفي: أن الاستصناع بيع العين المصنوعة لا لعمل الصانع فهو ليس وعدا ببيع ولا اجارة على العمل، فلو اتى الصانع بما لم يصنعه هو، او صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك۔

ان حضرات نے اپنے قول پر بطور دلیل یہ پیش کیا ہے کہ امام محمد بن الحسنؒ نے استصناع میں قیاس اور استحسان دونوں کا ذکر کیا ہے جبکہ یہ دونوں وعدہ بیع میں جاری نہیں ہوا کرتے، دوسرے یہ کہ امام محمدؒ نے اس کا جواز انہی چیزوں میں بیان کیا ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، اگر یہ وعدہ بیع ہوتا تو اس کا جواز، تعامل، غیر تعامل والی چیزیں، دونوں میں ہوتا۔ نیز اس پر شراء کا اطلاق بھی کیا گیا ہے، یہی وجہ ہے کہ مستصنع کو عین مصنوعہ کے دیکھنے کے بعد خیار رویت حاصل ہوتا ہے، لأنه اشترى مالم يره۔

اور اس لیے بھی کہ صانع ان دراہم کا مالک ہوجاتا ہے جو مستصنع اسے ادا کرتا ہے، اگر یہ عقد، صرف وعدہ بیع ہوتا تو صانع دراہم کا مالک نہیں بن پاتا۔ مستصنع کے لیے خیار رویت کا ثبوت، بیع کے خصائص میں سے ہے، یہ سب کھلی دلیلیں ہیں کہ استصناع کا جواز بحیثیت بیع کے ہے نہ کہ وعدہ بیع کے۔ بیع ہونے ہی کا نتیجہ ہے کہ صانع کو عمل پر مجبور کیا جاتا ہے، اور مستصنع کو معاملہ سے رجوع کا اختیار نہیں ہوتا اگر یہ عقد، صرف وعدہ ہوتا تو عقد لازم نہ ہوتا (دیکھئے الفقہ الاسلامی وادلتہ ۳/۳۲۶)۔

شامی میں ہے: صح الاستصناع بيعا لاعدة على الصحيح ثم فرع عليه بقوله: فيجبر الصانع على عمله لايرجع الآمر عنه ولوكان عدة لما لزم (۴/۴۷۵ شامی مع الدر، انظر: فقه المعاملات ۱/۴۶۹)۔

اور اس میں یہ بھی لکھا ہے کہ معاصر فقہاء کی رائے یہ ہے کہ استصناع مستقل ہوتا ہے، یہ کسی دوسرے متعارف عقود میں داخل نہیں ہوتا؛ بلکہ اسکی مستقل حیثیت ہے اور اس کے مخصوص احکام ہیں:

الذى مال إليه جمع من الفقهاء في العصر الحاضر أن الاستصناع عقد مستقل لايدخل تحت أى من العقود المسماة الأخرى المتعارف عليها، بل هو عقد له شخصيته المستقلة وله أحكامه الخاصة (فقه المعاملات ۱/۴۶۹)۔

(3)......استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، اسی لئے قیاس کا تقاضا یہ ہے کہ یہ جائز نہ ہو، خاص طور پر جب کہ معدوم کی بیع شرعا منہی عنہ ہے: نهى عن بيع ماليس عندالانسان (بدائع ۴/۷۴۴)۔

بدائع ہی میں یہ بھی مذکور ہے: **فالقياس يأبى جواز الاستصناع لأنه بيع المعدوم...وفى الاستحسان: جاز، لأن الناس تعاملوه فى سائر الامصار من غير نكير فكان اجماعا منهم على الجواز فيترك القياس (۴/۴۴۴)۔**

معلوم ہوا کہ استصناع کا معاملہ لوگوں کے تعامل اور ضرورتوں کی فراہمی کے پیش نظر، خلاف قیاس، بطور استحسان کے اس کا جواز ہے، اور لوگوں کی احتیاج کی تکمیل کے لئے عقد استصناع کو گوارا کیا گیا ہے، اس لئے مبیع کے وجود میں آنے سے پہلے، مستصنع کسی اور خریدار کو بیچ دے تو جائز نہیں ہوگا، کیونکہ بیع قبل القبض بھی منہی عنہ ہے، وعلی ہذا القیاس، دوسرا تیسرے کو، تیسرا چوتھے کو بیچتا چلے اور مبیع سرے سے وجود میں آئی ہی نہ ہو۔

سلسلہ وار بیع کی یہ تمام صورتیں ناجائز ہونی چاہئیں، خواہ فی زمانہ فیلٹس کی بیع ہو یا کسی اور شی کی۔

(4)......عصر حاضر میں استصناع کا رواج بہت زیادہ چلن پاچکا ہے، آرڈر پر چیزوں کی تیاری صرف، جوتوں، چمڑوں، فرنیچر، معدنیات سے بنے ہوئے سامان، گھریلو استعمال کی اشیاء خواہ کارپیٹ ہو، صوفہ سیٹ یا دیگر اشیا، بڑے بڑے باکس اور الماریاں، انہیں تک محدود نہیں رہا بلکہ آج زندگی کی ضروریات میں انتہائی پھیلاؤ آچکا ہے، طرح طرح کی اشیاء آئے دن وجود میں آرہی ہیں اور ہر شخص، ہر چیز تیار نہیں کرسکتا، لامحالہ دوسروں سے تیار کرانا ناگزیر ہوچکا ہے، ان چیزوں کا تعلق افراد سے بھی ہوسکتا ہے اور سماج سے بھی، نیز حکومتیں بھی اس کی محتاج ہوسکتی ہیں، مثلاً ہوائی جہاز، ریل گاڑیوں کے ڈبے، اس کے انجن، ریلوے لائنوں کے بچھانے کا کام، بسیں، کاریں، کشتیاں وغیرہ وغیرہ۔

عقد استصناع کا دائرہ یہیں آکر رک نہیں جاتا؛ بلکہ یہ ان تمام چیزوں میں جاری ہوسکتا ہے، جہاں کسی چیز کو جنس، نوع اور دیگر تمام حیثیتوں سے

نہایت باریکی کے ساتھ اس طرح دائرہ وصف میں لایا جاسکتا ہو کہ جس کی بنا پر نزاع کی کوئی گنجائش باقی ہی نہ رہے۔

علامہ وہبہ زحیلی اس سلسلے میں رقم طراز ہیں: لم يقتصر الأمر على الصناعات المختلفة ما دام ضبطها بالمقاييس والمواصفات المتنوعة، وإنما يشمل ايضًا اقامة المباني و توفير المساكن المرغوبة (الفقه الاسلامي وادلته ۱۰/۵۷۲)۔

معلوم ہوا کہ عقد استصناع، اموال منقولہ اور غیر منقولہ دونوں میں جاری ہوسکتا ہے۔

(5)۔ اسلامی مالیاتی ادارے، استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں، جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں۔

یہ معاملہ تین فریقوں کے مابین ہوا کرتا ہے، جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے۔ ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمتوں میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہو جائے۔

اس قسم کے معاملہ کو فقہاء معاصرین نے جائز قرار دیا ہے، لیکن ساتھ ہی چند امور کے ملحوظ رکھے جانے کی سخت تاکید بھی کی ہے۔ فقہ المعاملات کی درج ذیل عبارت سے اس معاملہ کی تصویر کشی کے ساتھ ساتھ جواز نیز استصناع موازی کے اندر قابل لحاظ امور کی وضاحت ہوتی ہے:

الاستصناع الموازی: معناه أن يعقد المصرف مثلًا بخصوص السلعة الواحدة عقدين: أحدهما مع الراغب فى السلعة، يكون المصرف فيه فى دور الصانع، والآخر مع القادر على الصناعة ليقوم بانتاج سلعة مطابقة فى المواصفات والتصاميم و الشروط للمذكور فى العقد الأول، و يكون البنك هنا فى دور المستصنع ... يمكن أن يكون الثمن فى العقد الأول مؤجلًا، وفى العقد الثانى معجلًا فتكون فرصة التمويل للبنك مضاعفة، مما يتيح للمصرف قسطًا من الربح وافرًا ... وإذا تسلم المصرف السلعة من المنتج، دخلت فى حيازته، يقوم بتسلمها الى المستصنع ولا مانع من أن يعقد العقدان فى نفس الوقت او يتقدم أى منها (فقه المعاملات ۱/۲۷۳)۔

مذکورہ بالا عبارت میں استصناع موازی کی مکمل تصویر کشی کی گئی ہے، بنک ایک ہی سامان کی خرید و فروخت میں دوہرا رول ادا کرتا ہے، ایک تو سامان کے خواہش مند سے رابطہ اور اس سے سامان کا آرڈر لینا، اور یہاں بنک کا رول سامان تیار کرنے والے (صانع) کا ہوتا ہے۔ دوسرا رول کسی ماہر فن سے اس مطلوبہ سامان کو ان مطلوبہ اوصاف، ڈیزائن اور شرائط کے ساتھ تیار کروانے والے (مستصنع) کا ہوتا ہے، جو اسنے پہلے عقد میں طے کیا تھا، یہاں بنک کا رول (آرڈر دینے والے/مستصنع) کا ہوتا ہے۔ بنک پہلے عقد میں ہوسکتا ہے کہ ثمن کو مؤجل (ادھار) رکھے، اور دوسرے عقد میں معجّل (نقد) رکھے، اس طور پر بنک کو مال لگانے کا بھرپور موقع ملے گا اور یہ شکل اس کو خاطر خواہ منافع بخش ثابت ہوسکتی ہے۔

بنک جب بنانے والے سے سامان وصول کر کے اپنے قبضہ میں لے گا تو پھر مستصنع (آرڈر دینے والے) کے حوالہ کر دے گا۔

بنک کا ایک ہی وقت میں دو عقد کرنا بھی جائز ہے اور یہ بھی جائز ہے کہ دونوں عقد الگ الگ انجام دے، لیکن اس عقد کے سلسلے میں چند امور ملحوظ ہونے چاہئیں:

۱- دونوں عقد ایک دوسرے سے علیحدہ ہونا چاہئے، ایک کا دوسرے سے کسی قسم کا تعلق نہیں ہونا چاہئے، بنک کی ذمہ داری (صانع) سامان تیار کرا کر، آرڈر دینے والے (مستصنع) کے حوالہ کرنے کی ہوگی۔

مستصنع کا صانع سے کوئی تعلق نہیں ہوگا، بالفرض اگر صانع نے وقت مقررہ پر کام پورا کر کے نہ دیا تو اس کی ذمہ داری بنک پر عائد ہوگی کہ سامان تیار کرا کر مستصنع کے حوالہ کرے: يجب أن يكون كل من العقدين منفصلًا عن الآخر وغير مبنى عليه، فتكون مسؤلية المصرف ثابتة قبل المستصنع ولا شأن للمستصنع بالصانع فى العقد الثانى اذا لم يقم الصانع بالعمل او لم ينجزه فى الموعد فعلى المصرف انجازه۔

۲- یہ بھی ضروری ہوگا کہ بنک، مستصنع کو صانع کے ساتھ عقد کرنے یا کام کی نگرانی کرنے یا مصنوع پر سپر وائزری کرنے یا مصنوع پر قبضہ کرنے کا وکیل نہ بنائے۔

مذکورہ بالا امور کی قید لگانے کی اس لئے ضرورت پڑی تاکہ بنک کی حیثیت اصلیہ، جو مستصنع ہونے کی ہے، کہیں قرض دیکر فائدہ اٹھانے والے کی نہ

ہوجائے اور ربوا کی بو آنے لگے، کیونکہ کل قرض جر نفعا فھو ربا کا ضابطہ اپنی جگہ مسلم ہے۔

یجب أن لایکلف المصرف المستصنع بالتعاقد أو متابعته ولا یوکله بالاشراف علی المصنوع أو قبضه أو نحو ذلك. وھذان الأمران لئلا یتقلص دور المصرف فی العملیة الصناعیة ویتحول من مستصنع حقیقةً إلی مقرض بالفائدة (فقه المعاملات ۱/ ۲۷۲)۔

۳- اسلامی بنک کی حیثیت صرف تمویل (پیسہ لگانے والے) کی نہیں ہونی چاہئے، اس کے پاس ایسے ذرائع ہونے چاہئیں، جہاں آرڈر پر سامانوں کی تیاری کا پورا پورا بندوبست ہو، خواہ لوگ بنک کے ذریعہ بلڈنگ کی تعمیر کی خواہش رکھنے والے آئیں یا راستہ کو قابل استعمال بنانے کے خواہش مند حاضر ہوں، حکومتی سطح پر ریلوے لائن بچھانے کا کام حوالہ ہو یا ایرپورٹ کی تعمیر کا پروجیکٹ ہو یا کوئی اور منصوبہ ہو، ہر طرح کی چیزوں کو بنک آرڈر پر تیار کرواسکتا ہو، تو بنک اپنے بل بوتے پر ایک طرف سے آرڈر لے اور دوسری طرف آرڈر دے کر تیار کرائے اور سامان کو اپنے ذمہ داری پر سپلائی کرے۔

درحقیقت یہ دفعہ، دفعہ نمبر (۲) کی تکمیل اور تشریح ہے۔

۴- استصناع میں خاص کر اس بات پر توجہ دینی ہوگی کہ سامان تیار کرنے میں جتنی واقعی مدت درکار ہوتی ہی مدت کی تعیین اور تحدید کی جائے، ہرگز اس سے زائد مدت نہ متعین کی جائے ورنہ یہ معاملہ عقد استصناع کے بیع سلم میں داخل ہوجائے گا اور پھر عقد سلم کے احکام و شروط ملحوظ رکھنے پڑیں گے۔

لایجوز أن یضرب لتسلیم السلعة اجل بعید بغرض إتاحة الفرصة له لینتفع بالتمویل المبکر. لکن یکون الأجل فقط بقدر المدة التی یحتاج الیھا فی التصنیع فعلا. فان زادت عن ذلك کان العقد سلما ووجبت مراعاة شروطه وأحکامه (فقه المعاملات ۱/ ۴۷۳)۔

(6) عقد استصناع میں صانع (بائع) اور مستصنع (مشتری) جو عقد کرتے ہیں، وہ باہمی طور پر طرفین کے درمیان لازم ہوتا ہے کہ نہیں۔ اس مسئلہ میں خود حنفیہ کے درمیان اختلاف رائے ہے:

۱- اکثر احناف عقد استصناع کو غیر لازم کہتے ہیں، خواہ عقد کی تکمیل ہوئی ہو یا نہ ہوئی ہو، خواہ تیار کیا ہوا سامان شرائط اور صفات کے مطابق ہو یا غیر مطابق

الاستصناع عقد غیر لازم عند اکثر الحنفیة، سواء تم أم لم یتم وسواء کان موافقا للصفات متفق علیھا أم غیر موافق

۲- امام ابو یوسفؒ کے نزدیک اگر مصنوع سامان، تمام مشروطہ اوصاف کے مطابق ہو تو عقد لازم ہوگا۔ اگر شرائط کے موافق نہ ہو تو غیر لازم ہوگا (اور یہ حکم تمام فقہاء کے نزدیک ہے)

وذھب أبویوسف إلی انه ان تم صنعه وکان مطابقا للاوصاف المتفق علیھا، یکون عقدا لازما، وأما ان کان غیر مطابق لھا فھو غیر لازم عند الجمیع (الموسوعة الفقھیة الکویتیة ۳/ ۳۲۹،۳۰)۔

علامہ وہبہ زحیلی نے عقد استصناع کے لئے جہاں چند شرطیں تحریر فرمائی ہیں، اس سے پہلے یہ بھی لکھا ہے کہ شروط وارکان کے متوافر ہونے کی صورت میں یہ عقد، طرفین کے لئے لازم ہوجاتا ہے،'' ھو عقد وارد علی العمل و العین فی الذمة ملزم للطرفین إذا توافرت فیه الأرکان والشروط (الفقه الاسلامی وأدلته ۱۰/ ۵۷۲)۔

فقہ المعاملات میں یہ عبارت مذکور ہے: المشھور عند الحنفیة أن عقد الاستصناع عقد غیر لازم۔

تھوڑا آگے یہ مکتوب ہے: أما المتاخرون من الحنفیة فقد اعتمدوا القول الذی یقول بلزوم العقد۔

معلوم ہوا کہ احناف کے یہاں دونوں طرح کی آراء موجود ہیں؛ لیکن متاخرین احناف نے لزوم عقد کے قول کو معتمد گردانا ہے۔

بعض خاص اور ناگزیر حالات میں صانع اور مستصنع دونوں کو فسخ عقد کا اختیار بھی دیا گیا ہے۔

ایسی صورت میں اگر صانع نے آرڈر کا سامان پورے صفات اور شرائط کے مطابق تیار کردیا ہے تو مستصنع کو نہ لینے کا اختیار متاخرین حنفیہ کے یہاں تو عقد لازم ہونے کے بعد نہیں رہ جاتا بالخصوص جبکہ سامان تمام خوبیوں اور شرائط واوصاف کے ساتھ تیار ہوا ہو، یہی وجہ ہے کہ ایسے ہی خسارہ کا باعث بننے

والی صورتوں سے بچنے کے لئے معاصر فقہاء نے ''شرط جزائی'' کے جواز کی بات کہی ہے۔

شیخ مصطفی زرقا رقم طراز ہیں: وقد ازدادت قيمة الزمن في الحركة الاقتصادية فاصبح تاخر أحد المتعاقدين اوامتناعه عن تنفيذ التزاماته في مواعدها المشروطة مضرا بالطرف الاخر في وقته وماله اكثر مما قبل (فقه المعاملات ۱/ ۲۹۳)۔

(اقتصادی معاملات میں وقت کی قیمت کافی بڑھ چکی ہے، چنانچہ متعاقدین میں کسی ایک کا مقررہ وقت پر اپنے اوپر عائد ذمہ داریوں کی ادائیگی سے باز آجانے یا اس میں تاخیر کرنے کی صورت میں، صاحب معاملہ کو مالی خسارہ یا وقت کے ضیاع کا باعث پہلے سے کہیں زیادہ اب بن سکتا ہے)۔

چنانچہ اگر کوئی آدمی جو مختلف سامانوں کی تیاری میں میٹریل (Materials) کی سپلائی کا کام کرتا ہے۔ اگر کسی کارخانہ یا فیکٹری کے مالک کو مطلوبہ میٹریل وقت مقررہ پر نہ دے سکے تو فیکٹری اور کارخانہ کا سارا نظام درہم برہم ہوجائیگا۔ اس کے ملازمین بیکار پڑے رہ جائیں گے۔

ایسی ہی اگر صانع، سامان بروقت تیار کر کے مستصنع کو حوالے نہ کرے تو اس مستصنع کو صرف تاخیر کی بنا پر کافی خسارہ اٹھانا پڑسکتا ہے۔

اسی امر نے موجودہ دور میں لوگوں کو معاملہ کرتے وقت، مالی تاوان کی اُس پارٹی پر شرط لگانے کی حمایت کی ہے، جو ذمہ داری نباہنے میں وقت کی پابندی پر کھری نہ اترے اور اس قسم کی شرط کو، اجنبی فقہ میں ''شرط جزائی'' کا نام دیا گیا ہے۔

اور فی زمانہ ''شرط جزائی'' سامان تیار کرنے والوں اور کنسٹرکشن (construction) کا کام کرنے والوں کے درمیان خوب متعارف ہوچکی ہے؛ بلکہ اقتصادیات کی گاڑی اور اس کے پہیئے کو اچھی طرح چلانے اور کام کرنے والوں ''صانع اور کنسٹرکٹر'' کو وقت کی پابندی کا احترام اور خیال کرنے میں زبردست محرک بن گئی ہے۔

چنانچہ عقد استصناع میں ''شرط جزائی'' کے لگانے کی گنجائش، مکہ فقہ اکیڈمی نے بھی دی ہے۔ مکہ فقہ اکیڈمی کے فیصلہ میں کہا گیا ہے:

''يجوز أن يتضمن عقد استصناع شرطًا جزائيًا بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة'' (فقه المعاملات ۱/ ۲۹۳)۔

اس بنیاد پر مستصنع صانع کے مستحقات میں سے، اس کی طرف سے سامان کو دیر سے حوالگی کی صورت میں، ہر دن کے بدلے، کٹوتی کرسکتا ہے، لیکن یہ کٹوتی، متوقع نقصان کے حدود سے زائد مالیت کی صورت میں نہیں ہونی چاہئے، اس قسم کی کٹوتی کا جواز اسی صورت میں ہوگا؛ جبکہ صانع کی طرف سے تکاسل یا سستی کا دخل رہا ہو، ہاں مجبوری کے حالات میں کٹوتی کا جواز نہ ہوگا، مثلاً فیکٹری میں آگ لگ گئی، خام مال لانے والی کشتی ڈوب گئی، یا جس ملک سے مال کی سپلائی ہوتی تھی، اس سے ہمارے ملک کے تعلقات منقطع ہوگئے تو ایسی تمام صورتوں میں جس میں صانع کے ارادہ کا کوئی دخل نہ ہو تو اس صورت میں مستصنع کو کٹوتی کا حق نہ ہوگا، ہاں اسے عقد کو فسخ کرنے یا سامان کے تیار ہونے تک کے انتظار کے درمیان کا خیار ہوگا۔

ایسے ہی اگر مستصنع، غیر مالی قسطوں کی ادائیگی میں تاخیر کرے، تو صانع کی طرف سے بھی اس طرح کی شرط لگانا جائز ہوگا، اور مالی التزام میں کوتاہی کی صورت میں یہ شرط جائز نہ ہوگی، کیونکہ مالی التزامات کی تقصیر پر مالی تاوان کا مطلب، سود وصولنا ہوگا۔

يجوز للصانع أيضًا اشتراط مثل ذلك في حال تقصير المستصنع في أداء التزاماته غير المالية، ولا يجوز أن يشترط ذلك في حالة التقصير في أداء الإلتزامات المالية، لأن ذلك يؤول الى الربا (فقه المعاملات ۱/۲۹۳)۔

مذکورہ بالا پوری بحث سے یہ بات ثابت ہوئی کہ اگر صانع، سامان آرڈر کے مطابق تیار کر کے مستصنع کو وقت پر دے رہا ہے تو اسے نہ لینے کا خیار نہ ہوگا؛ تاکہ صانع کو نقصان کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ رہا بیعانہ کی رقم کا معاملہ، تو ہمارے یہاں اردو کتب فتاویٰ میں مندرج آراء سے یہ واضح ہوتا ہے کہ بیعانہ کی رقم، مستصنع کی امانت ہوا کرتی ہے جو صانع کے پاس موجود ہے، اس میں تصرف، صانع کے لئے جائز نہ ہوگا، دوسرے یہ کہ عقد استصناع کو لازم ماننے کے بعد، اس کی حاجت ہی نہیں رہ جاتی۔ وإذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع (فقه المعاملات ۱/ ۲۹۰)۔

(7) مستصنع اگر مصنوع کیلئے خود میٹریل فراہم کردے تو یہ عقد ''اجارہ'' کے حکم میں ہوگا؛ کیونکہ یہ عقد علی العمل ہوا۔ کسی کام کو اجرت پر کرانا ہی اجارہ کہلاتا ہے۔

استصناع اور اجارہ علی الصنع دونوں میں یکسانیت بایں معنی ہے کہ استصناع میں عمل صانع کے ذمہ ہوتا ہے اور اجارہ علی الصنع میں اجیر کے ذمہ، اور محلِ بیع میں دونوں الگ الگ ہیں، چنانچہ اجارہ علی الصانع میں محل، عمل ہوا کرتا ہے اور استصناع میں: عین موصوف فی الذمہ ہوتا ہے، نہ کہ محل بیع عمل ہوتا ہے۔

ایک دوسرا فرق بھی دونوں کے درمیان ہے۔ وہ یہ کہ اجارہ علی الصنع میں مستاجر کے ذمہ اجیر (عامل) کو میٹریل فراہم کرنا ضروری ہوتا ہے، عامل کے ذمہ صرف عمل ہوا کرتا ہے اور مستاجر کی طرف سے میٹریل کی فراہمی، جبکہ استصناع میں: میٹریل اور عمل دونوں صانع کی طرف سے ہوتا ہے۔

اجارہ علی الاعمال یا علی الصناعات میں سامان، آرڈر کے مطابق نہ ہوتو آرڈر دینے والے کو اختیار ہوگا کہ چاہے تو اپنے میٹریل کو واپس لے لے اور صانع کو اجرت مثل ادا کردے۔ یا صانع سے میٹریل کی قیمت وصول لے اور میٹریل اس کے حوالے کردے۔

علامہ وہبہ زحیلی مدظلہ نے آرڈر کی موافقت نہ ہونے کی دو صورتیں تحریر فرمائی ہیں:

۱- آرڈر کی مخالفت جنس کی تبدیلی کی صورت میں ہو، مثلاً ایک آدمی درزی کو کپڑا قمیص سلنے کیلئے دیتا ہے، اور درزی بجائے قمیص کے کوٹ سل دیتا ہے تو کپڑے والے کو اختیار ہوتا ہے کہ چاہے تو درزی سے کپڑے کی قیمت وصول لے یا سلی ہوئی کوٹ لے لے اور اسکی اجرت مثل درزی کو دیدے۔

مثله أن يسلم شخص خياطا قماشا ليخيطه قميصًا، فخاطه معطفًا مثلًا فيكون صاحب القماش بالخيار بين أن يضمن الخياط قيمة القماش أو أن ياخذ المخيط ويعطي أجر المثل (الفقه الاسلامي وأدلته ۵/ ۵۰۲)۔

۲- دوسری صورت یہ ہے کہ عامل آرڈر کی مخالفت کسی وصف میں کرے مثلاً: ایک آدمی کسی رنگائی والے کو کپڑا ایک مخصوص رنگ کا رنگنے کو دے، رنگائی والا کپڑے کو اسی رنگ میں ضرور رنگے؛ مگر پھیکا یا گہرا رنگ دے جو مطلوب کے خلاف ہو تو اس صورت میں کپڑے والے کو اختیار ہوگا کہ چاہے تو رنگائی والے سے کپڑے کی قیمت کا تاوان وصول لے یا وہی رنگا ہوا کپڑا لے لے اور اس کو اجرت مثل دے دے۔

وأما المخالفة في الصفة كأن يسلم صباغًا الثوب ليصبغه بصبغ معين، فصبغه آخر من جنس اللون المتفق عليه فيكون صاحب الثوب ايضًا مخيرًا بين تضمين قيمة الثوب أو أخذه وأعطاه أجر المثل (فقه المعاملات ۵/۵۰۲)۔

(8) عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی جو تاریخ مقرر ہو چکی ہے، اگر بائع (صانع) اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے تو خریدار اس کا تاوان، صانع سے وصول سکتا ہے؛ کیونکہ وقت پر سامان مہیا نہ کرانے سے خریدار کا کافی نقصان ہوسکتا ہے، اسی لئے فقہاء معاصرین نے پیشگی تاوان عائد کرلینے کی بات طے کردی ہے تاکہ جانبین، تاخیر کے سبب ہونے والے خسارہ سے محفوظ رہ سکیں، جس کی تفصیل جواب (٦) میں لکھی جاچکی ہے، اس قسم کی شرط کو فقہاء معاصرین نے ''شرط جزائی'' کا نام دیا ہے۔

هٰذا ما عندی والله اعلم بالصواب۔

عقد استصناع عصر حاضر کے تناظر میں

ڈاکٹر ومفتی محمد شاہجہاں ندوی[1]

مختصر تمہید:

اسلامی شریعت حاجتوں کی رعایت کرتی ہے، چنانچہ اس کے بہت سے احکام انسانی حاجتوں کی رعایت پر مبنی ہیں، عقد استصناع جس میں آرڈر پر کوئی چیز تیار کرائی جاتی ہے، اس کا جواز حاجت انسانی کی رعایت کی روشن مثال ہے۔

استصناع کے لغوی معنی:

استصناع باب استفعال کا مصدر ہے، اس کے لغوی معنی ہیں: "طلب الصنعة" یعنی کسی چیز کے بنانے اور تیار کرنے کا مطالبہ کرنا۔

اصطلاحی معنی:

وہ عقد ہے جس میں کاریگر کو مخصوص طریقہ پر مخصوص چیز کے تیار کرنے کا آرڈر دیا جائے۔

ردالمحتار میں ہے: "هو طلب العمل منه...أی من الصانع...فی شیئ خاص علی وجه مخصوص" (ردالمحتار کتاب البیوع، مطلب فی الاستصناع ۵/ ۲۲۳، ط: ۲، بیروت، دار الفکر ۱۴۱۲ھ...۱۹۹۲ء)

(کاریگر سے کسی مخصوص چیز کے اندر مخصوص طریقہ پر کام کرنے کا مطالبہ کرنا، شرعی اصطلاح میں "استصناع" کہلاتا ہے)۔

اس مختصر تمہید کے بعد سوالات کے جوابات درج ہیں:

۱- موجودہ دور میں ان تمام اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے، جن میں استصناع کا عرف وتعامل ہو، اور ان کے اوصاف متعین کئے جاسکتے ہوں، جیسے ہوائی جہاز، کشتیاں، موٹر گاڑیاں، کاریں، بسیں، ٹرک، ٹریکٹر، مال بردار گاڑیاں، ریل اور رہائشی مکانات وغیرہ۔

اس سلسلہ میں اصول درج ذیل ہیں:

الف- اس چیز میں استصناع کا عرف وتعامل ہو، علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

"أن یکون مما یجری فیه التعامل بین الناس"

(بدائع الصنائع، کتاب الاستصناع، فصل شرائط جواز الاستصناع ۵/ ۳، ط: ۲، بیروت، دار الکتب العلمیه، ۱۴۰۶ھ...۱۹۸۶ء)

(استصناع کے جائز ہونے کی شرطوں میں سے ایک یہ ہے کہ وہ چیز ایسی ہو جس میں استصناع کا لوگوں کے درمیان عرف وتعامل ہو)۔

ب- وہ چیز ایسی ہو جو اپنی جنس، نوع، مقدار اور اوصاف کے بیان کے ذریعہ متعین ومعلوم ہوسکتی ہو، جیسا کہ علامہ کاسانی تحریر کرتے ہیں:

"منها بیان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته؛ لأنه لایصیر معلومًا بدونه" (بدائع الصنائع ۵/ ۳)

(اور اس کے جائز ہونے کی شرطوں میں سے ایک شرط: تیار کی جانے والی شیئ کی جنس، نوع، مقدار اور اوصاف کا بیان ہے، کیونکہ ان امور کے بغیر وہ معلوم ومتعین نہ ہوسکے گی)، اور "مجلة الاحکام" میں ہے:

---

[1] صدر شعبہ حدیث وعلوم حدیث، استاذ فقہ واصول فقہ، جامعہ اسلامیہ شانتاپورم، پٹی کاڈ، مالاپورم، کیرالہ۔

''یلزم فی الاستصناع وصف المصنوع وتعریفه علی الوجه الموافق المطلوب'' (مجلة الاحکام دفعه: ۳۹۰، ص: ۷۶)
(تیار کرائی جانے والی شیٔ کی صفت بیان کرنا، اور مطلوبہ طریقہ پر اس کی شناخت کرانا عقد استصناع میں لازم ہے)۔

ج- صرف ایسی ہی چیز میں عقد استصناع ہوسکتا ہے، جس میں کاریگری کی ضرورت ہو، اور اسے طبعی حالت سے نکالنے کی حاجت ہو، لہذا جانوروں، پھلوں اور سبزیوں میں استصناع درست نہیں ہے، کیونکہ ان میں کاریگری کی حاجت نہیں، علامہ سرخسی تحریر کرتے ہیں:

''والأصح أن المعقود علیه المستصنع فیه، وذکر الصنعة لبیان الوصف'' (المبسوط کتاب البیوع، مبحث الاستصناع ۱۲/ ۱۳۹)
(صحیح یہ ہے کہ معقود علیہ وہ چیز ہے جسے تیار کرایا جائے، اور کاریگری کا ذکر وصف بیان کرنے کے لئے ہے)۔

د- بذات خود متعین شیٔ کا استصناع درست نہیں ہے، جیسے دس من لوہے کا استصناع صحیح نہیں ہے، البتہ لوہے سے ہتھیار بنانے کے لئے استصناع ہوسکتا ہے، کیونکہ ''الاستصناع ہو عقد علی مبیع فی الذمة، وشرط عمله علی الصانع'' (تحفة الفقهاء کتاب الاجاره، باب الإجارة الفاسدة ۲/ ۳۶۲) (استصناع ذمہ میں موصوف شیٔ کی فروختگی کا عقد ہے، جس کی تیاری کاریگر کے ذمہ ہے)۔

اور اس لئے بھی کہ بذات خود متعین شیٔ معدوم ہوگی، اور معدوم کی بیع درست نہیں ہے، نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے: ''لا تبع ما لیس عندک'' (سنن ابی داود حدیث نمبر: ۳۵۰۳، سنن ترمذی حدیث نمبر: ۱۲۳۲، سنن ابن ماجہ: ۲۱۸۷) (جو چیز تیرے پاس موجود نہ ہو اسے مت بیچو)۔

و- عقد استصناع کا ثمن معلوم و متعین ہو، تاکہ جہالت باقی نہ رہے، اور عقد نزاع کا باعث نہ بنے۔

ز- عقد استصناع میں مبیع کے اندر پائے جانے والے عیب سے براءت کی شرط نہ لگائی جائے، کیونکہ عیب سے براءت متعین شیٔ کی فروختگی میں ہوتی ہے، نہ کہ ذمہ میں موصوف شیٔ کی فروختگی میں۔

ح- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر کرلی جائے، اور یہ ایک ماہ یا اس سے زائد کی مدت ہو، تو یہ عقد امام صاحب کے نزدیک عقد سلم میں تبدیل ہوجائے گا، جبکہ صاحبین کے نزدیک جس چیز میں استصناع کا تعامل ہو، اس میں مدت کی تعیین ہو یا نہ ہو، ہر حال میں وہ عقد استصناع ہے، کیونکہ لوگوں کا عرف ہے کہ وہ استصناع میں مدت کی تحدید کرتے ہیں، اور مدت کی تحدید سے عمل کی تعجیل مقصود ہوتی ہے، مطالبہ مؤخر کرنا مقصود نہیں ہوتا ہے (بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔

حرج شدید کو دور کرنے اور لوگوں کی حاجت کی تکمیل کی خاطر صاحبین کے قول کو اختیار کیا جاسکتا ہے، کیونکہ مدت کی تحدید فریقین کے درمیان ہونے والی نزاع ختم کردے گی، پھر اگر سامان کی تیاری سے پہلے ہی سامان کی حوالگی کی تاریخ گزر جائے، تو خریدار کو فسخ کرنے یا انتظار کرنے کا حق ہوگا (عقد البیع لأستاذ مصطفی الزرقاء، دفعہ ۱۴۵)۔

۲- استصناع خود بیع ہے، یہی صحیح ہے، اور اس کے دلائل درج ذیل ہیں:

الف- امام محمد بن الحسن بن فرقد شیبانی (و: ۱۸۹ھ) نے استصناع میں قیاس اور استحسان دونوں کا ذکر کیا ہے، اور یہ دونوں باب وعدہ میں جاری نہیں ہوتے ہیں۔

ب- استصناع کا جواز انہی چیزوں میں ہے، جن میں تعامل جاری ہو، تو اگر یہ وعدہ ہوتا تو تعامل اور عدم تعامل دونوں صورتوں میں جائز ہوتا۔

ج- خریدار کو خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے، اس لئے کہ اس نے ایسی چیز خریدی جو اس نے نہیں دیکھی، اور خیار رؤیت عقد بیع کے ساتھ خاص ہے۔

د- اس عقد کے اندر فریقین کو باہم تقاضے کرنے اور وصول کرنے کا حق ہے، اور یہ حق واجب میں ہوتا ہے، نہ کہ وعدہ کردہ شیٔ میں۔

ہ- کاریگر ثمن کے روپے پر قبضہ کرنے سے مالک ہوجاتا ہے، تو اگر یہ عقد وعدہ ہوتا، تو وہ ثمن کا مالک نہیں ہوتا۔

و- کاریگر کو کام پر مجبور کیا جائے گا، اور آرڈر پر تیار کرانے والا رجوع نہیں کرسکتا ہے، اگر یہ عقد وعدہ ہوتا، تو لازم نہیں ہوتا (دیکھئے: المبسوط، کتاب البیع، باب السلم، السلم فی اللحم ۱۲/ ۱۳۹، فتح القدیر، کتاب البیع، باب السلم ۷/ ۱۱۵، بیروت، دار الفکر، بدائع الصنائع، کتاب الاستصناع ۵/ ۲)۔

اور صحیح یہ ہے کہ معقود علیہ تیار کرائی جانے والی متعین چیز ہے جس کی صفت بیان کردی گئی ہے، اور جس کی تیاری و فراہمی کاریگر کے ذمہ ہے، اور معقود علیہ کام نہیں ہے، جیسا کہ مبسوط میں ہے:

''والأصح أن المعقود عليه المستصنع فيه، وذكر الصنعة لبيان الوصف، فإن المعقود هو المستصنع فيه، أو من صنعته قبل العقد، مفروغًا عنه، لا من صنعته، أو من صنعته قبل العقد، فأخذه كان جائزًا، والدليل عليه أن محمدًا قال: إذا جاء مفروغًا عنه، فللمستصنع الخيار؛ لأنه اشترى شيئًا لم يره، وخيار الرؤية إنما يثبت في بيع العين، فعرفنا أن المبيع هو المستصنع فيه'' (المبسوط، کتاب البیع، باب السلم ۱۲/ ۱۳۹)

(اور صحیح یہ ہے کہ محل عقد تیار کرائی جانے والی چیز ہے، (نہ کہ عمل) اور کاریگری کا ذکر وصف بیان کرنے کے لئے ہے، سو محل عقد تیار کرائی جانے والی چیز ہے، کیا تم دیکھتے نہیں کہ اگر کاریگر سامان تیار حالت میں پیش کرے، جو اس کی کاریگری سے تیار نہ ہو، یا عقد سے پہلے اس کی کاریگری سے تیار ہو، اور تیار کرنے کا آرڈر دینے والا اسے لے لے، تو یہ جائز ہے، اور اس کی دلیل یہ ہے کہ امام محمد نے تحریر کیا ہے کہ اگر سامان تیار کر کے پیش کرے، تو آرڈر دے کر تیار کرانے والے کو اختیار ہوگا، اس لئے کہ اس نے ایسی چیز خریدی ہے، جسے دیکھی نہیں، اور خیار رؤیت متعین سامان کی فروختگی میں ثابت ہوتا ہے، تو ہمیں معلوم ہوا کہ فروخت کردہ شئی تیار کرائی جانے والی چیز ہے)۔

۲- جبکہ حاکم شہید محمد بن محمد بن احمد، ابوالفضل مروزی سلمی بلخی (و: ۳۳۴ھ) صفار، ابراہیم بن اسماعیل بن احمد، ابواسحاق، رکن الاسلام، بخاری (و: ۵۳۴ھ) محمد بن سلمہ اور ''المشور'' کے مؤلف کا قول ہے کہ استصناع وعدہ بیع ہے، اور سامان کی تیاری کے وقت باہم لینے سے بیع منعقد ہوگی، کیونکہ عاقدین میں سے ہر ایک کو اس میں خیار ملتا ہے، چنانچہ کاریگر کو کام نہ کرنے کا اختیار ہے، اور سامان تیار کرانے والے کو تیار کردہ سامان کے نہ لینے کا اختیار ہے۔

لیکن یہ دلیل کمزور ہے کیونکہ بیع مقایضہ میں اگر فریقین نے ایک دوسرے کے سامان کو نہ دیکھا ہو، تو دونوں کو خیار حاصل ہوتا ہے، اس کے باوجود مقایضہ (سامان کی سامان سے خرید وفروخت) بیع ہے، نہ کہ وعدہ بیع، نیز اگر استصناع وعدۂ بیع ہوتا، تو ایسی چیز کے ساتھ خاص نہ ہوتا، جس میں تعامل جاری ہو۔

اور جہاں تک اس بات کا تعلق ہے کہ کاریگر کے مرنے سے استصناع باطل ہو جاتا ہے، تو اسکی وجہ یہ ہے کہ بیع استصناع کو اجارہ سے مشابہت حاصل ہے

۳- ''الذخیرہ'' میں ہے کہ ''استصناع'' ابتداءً اجارہ ہے، اور انتہاءً بیع ہے، لیکن یہ صفت بیع حوالگی سے کچھ پہلے کی ہے، اور حوالگی کے وقت یہ صفت بیع نہیں ہے، ورنہ کاریگر کے مرنے پر اس کے ترکہ سے فروخت شدہ سامان کو دینا لازم ہوتا، کیونکہ ''بیع'' عاقدین میں سے کسی کے مرنے سے باطل نہیں ہوتی ہے اور استصناع کے اجارہ کے طور پر منعقد ہونے کے باوجود، کاریگر کو کام پر مجبور نہ کیا جانا، اس وجہ سے ہے کہ وہ کام اپنی چیز جیسے میٹریل وغیرہ کو ضائع کئے بغیر انجام نہیں دے سکتا ہے اور اجارہ اس طرح کے عذر سے فسخ کیا جا سکتا ہے (دیکھئے: المبسوط، کتاب البیع، باب السلم ۱۲/ ۱۳۹، فتح القدیر، کتاب البیع، باب السلم ۷/ ۱۱۵، المحیط البرهانی، کتاب البیع، الفصل الرابع والعشرون فی الاستصناع ۷/ ۱۳۶، ط: ۱، بیروت، دار الکتب العلمیه ۱۴۲۴ھ-۲۰۰۴ء)۔

۴- عقد استصناع کا محرک یہ ہے کہ آرڈر پر تیار کرانے والے کی حاجت پوری ہو، لہذا عقد استصناع میں خرید کی جانے والی چیز کو وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے، اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت نہیں کر سکتا ہے، لہذا فلیٹس (Flats) پر قبضہ کرنے سے پہلے اس کی فروخت درست نہیں ہے، چنانچہ حضرت عبداللہ بن عباسؓ سے مروی ہے:

''نهى أن يبيع الرجل طعامًا، حتى يستوفيه، قال: فقلت له: كيف ذلك؟ قال: ذلك دراهم بدراهم، والطعام مرجأ'' (صحیح البخاری: حدیث نمبر: ۲۱۳۲)

(منع فرمایا کہ کوئی آدمی قبضہ سے پہلے غلہ فروخت کرے، اس کو سن کر میں نے (طاؤس) نے پوچھا، ایسا کیوں؟ تو ابن عباسؓ نے فرمایا کہ یہ درہم کو درہم کے بدلہ (ادھار) بیچنا ہے، اور غلہ غائب ہے اس لئے یہ سود ہے)۔

نیز حضرت طاؤس کہتے ہیں کہ میں نے ابن عباس کو فرماتے ہوئے سنا:

''أما الذي نهى عنه النبي ﷺ فهو الطعام أن يباع حتى يقبض''، قال ابن عباس: ولا أحسب كل شيئ إلا مثله''

(صحيح البخاري حديث نمبر: ۲۱۳۵، صحيح مسلم: ۱۵۲۵)

(جس چیز سے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا، وہ غلہ ہے، جسے قبضہ سے قبل فروخت کیا جائے، حضرت ابن عباسؓ کہتے ہیں کہ میرے خیال میں ہر چیز کا اسی کی مانند حکم ہے)۔اور حضرت زید بن ثابت سے مروی ہے کہ رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا کہ

''أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم''

(سنن ابی داؤد، حديث نمبر: ۳۴۹۹، المستدرك للحاكم حديث نمبر: ۲۲۷۱، اور اس کی سند حسن درجہ کی ہے)

(سامان تجارت کی فروخت اسی جگہ ہو، جہاں خریدی جائے، یہاں تک کہ تاجر اسے اپنے ٹھکانے پر لے جائیں)۔نیز اس کے اندر یہ بھی خرابی ہے کہ جس چیز کا رسک (Risk) نہ اٹھایا گیا ہو، تو اس چیز سے نفع کیسے حاصل کرنا روا ہوگا، جبکہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے: ''عن ربح مالم يضمن'' (سنن النسائی، حدیث نمبر: ۴۶۲۹، سنن ترمذی حدیث نمبر: ۱۲۳۴، ابن ماجہ، حدیث نمبر: ۲۱۸۸، اور اس کی سند حسن درجہ کی ہے) (اس چیز کے نفع سے جس کا رسک نہ اٹھایا گیا ہو)، ایک روایت میں ہے: ''بیع مالم یضمن'' (صحیح ابن حبان حدیث نمبر: ۴۳۲۱) (جس چیز کا رسک نہ اٹھایا گیا ہو، اسے فروخت کرنے سے)۔

۴- تمام ان اشیاء میں استصناع ہوسکتا ہے جن میں کاریگری کی ضرورت ہو، اور انہیں طبعی حالت سے نکالنے کی حاجت ہو، اور اس میں استصناع کا تعامل جاری ہو، اور اوصاف کے ذریعہ ان کا اس طرح تعین ہوسکتا ہو کہ باعث نزاع جہالت باقی نہ رہے، لہذا اموال منقولہ کی طرح اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ میں بھی استصناع ہوسکتا ہے، علامہ سرخسی تحریر کرتے ہیں: ''أصل الاستصناع يجوز فيما فيه التعامل'' (المبسوط ۱۲/ ۴۹)

(اصل استصناع ان اشیاء میں جائز ہے، جن میں تعامل جاری ہو)۔لہذا بلڈنگ کی تعمیر کے لئے استصناع کا تعامل جاری ہوجائے، تو بلڈنگ میں بھی استصناع درست ہے، بشرطیکہ عمارت کے اوصاف اس طرح متعین کردیئے جائیں، کہ باعث نزاع جہالت باقی نہ رہے۔

۵- استصناع موازی یہ ہے کہ بینک کے پہلے فریق کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرے، اور کسی تیسرے فریق کے ساتھ بھی استصناع کا معاملہ کرے، اور اس کو مطلوبہ اوصاف کے مطابق سامان تیار کرنے کا خود آرڈر دے، اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھے کہ پہلے آرڈر دینے والے فریق سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہوجائے۔

عام طور سے بینک پیشگی یا بعض ثمن ادا کرتا ہے، اور پہلا آرڈر دینے والا فریق ثمن کو ادھار یا قسط وار رکھتا ہے۔

میرے نزدیک استصناع متوازی کی دو صورتیں ہیں:

الف- ایک استصناع دوسرے استصناع سے مربوط ہو، مثال کے طور پر اسلامی مالیاتی ادارہ خریدار کو ہی ایجنٹ بنادے کہ وہ فلاں کمپنی سے فلاں تاریخ کو اپنے بیان کردہ اوصاف کے تحقق کا یقین کر کے تیار کردہ سامان پر قبضہ کرلے، تو گویا خریدار نے مالیاتی ادارہ سے یہ کہا کہ تم فلاں سامان آرڈر پر تیار کرالو، میں وہ سامان تجھ سے ادھار زیادہ قیمت پر خریدلوں گا۔

چنانچہ استصناع متوازی مربوط درست نہیں ہے، اس لئے کہ عقد استصناع صوری ہے، نہ کہ حقیقی، مقصد محض دیئے ہوئے قرض پر اضافہ حاصل کرنا ہے، لہذا یہ حقیقت میں سود ہے، اور استصناع موازی کو سودی قرض دینے کا ذریعہ بنایا گیا ہے، اسی وجہ سے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک عقد کے اندر دو عقد کرنے سے منع فرمایا ہے، چنانچہ حضرت عبداللہ بن عمرو بن العاصؓ سے مروی ہے کہ ''نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة'' (مسند احمد، حدیث نمبر: ۶۶۲۸، اور اس کی سند حسن درجہ کی ہے) (رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک عقد کے اندر دو عقد کرنے سے منع فرمایا)۔اور امام مالکؒ رقمطراز ہیں:

''أن رجلا قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسئل عن ذلك عبدالله بن عمر، فكرهه ونهى عنه'' (مؤطا مالك، رواية أبي مصعب الزهري، حديث نمبر: ۲۶۳۹)

(ایک شخص نے ایک دوسرے شخص سے کہا، میرے لئے اس اونٹ کو نقد خریدلو، یہاں تک کہ میں اسے تجھ سے ادھار خریدلوں، چنانچہ اس کے بارے میں عبداللہ بن عمر سے دریافت کیا گیا، تو انہوں نے اسے مکروہ قرار دیا اور اس سے منع فرمایا)۔

چنانچہ استصناع موازی مربوط میں بھی یہی بات پائی جاتی ہے کہ گاہک مالیاتی ادارہ سے کہتا ہے کہ نقد فلاں سامان آرڈر پر تیار کرادو میں ادھار زائد قیمت پر اسے خرید لوں گا۔

ب- استصناع موازی کی دوسری صورت یہ ہے کہ دونوں عقد استصناع باہم مربوط نہ ہوں، بلکہ جدا جدا ہوں، اور دونوں تیار کر کے یا کرا کے فروخت کرنے والے اپنے اپنے عقد کے ذمہ دار ہوں، سو اگر ایک تیار کر کے فروخت کرنے والا سامان حوالہ نہ کرے، پھر بھی دوسرا فروخت کنندہ سامان تیار کرا کے فراہم کرے، اور گاہک کو سامان حوالہ کرنے سے پہلے سامان کے سلسلہ میں ساری ذمہ داریاں عقد استصناع کے ذریعہ بیچنے والے مالیاتی ادارہ کی ہو، تو اس صورت کو بہت سے معاصر فقہاء جائز قرار دیتے ہیں، ان کے دلائل یہ ہیں:

۱- دونوں مستقل عقد ہیں، اور عقد کو پورا کرنے کا اللہ تعالیٰ نے حکم دیا ہے، ارشاد باری تعالیٰ ہے:

"یاأیها الذین آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدہ:۱) (اے ایمان والو! اپنے عہد و پیمان پورے کرو)

اور دوسری جگہ ارشاد ہے: "بلی من أوفی بعهده واتقی فإن الله یحب المتقین" (آل عمران:۷۶)

(ہاں جو اپنے عہد کو پورا کریں گے، اور اللہ سے ڈریں گے، تو بے شک اللہ اپنے سے ڈرنے والوں کو دوست رکھتا ہے)

اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ''المسلمون علی شروطهم، ما وافق الحق منها'' (المنتقی لابن الجارود حدیث نمبر: ۶۳۷، سنن ابی داؤد حدیث نمبر: ۳۵۹۴، اور اس کی سند حسن درجہ کی ہے) (مسلمان اپنی ان شرطوں کے پابند ہیں جو حق کے مطابق ہوں)۔

۲- دونوں عقد استصناع مربوط نہ ہونے کی وجہ سے ایک عقد بیع میں دو بیع کرنے کی ممانعت میں داخل نہیں۔

۳- استصناع متوازی مربوط نہ ہونے کی وجہ سے سودی قرض کا ذریعہ بھی نہیں ہے۔

۴- استصناع موازی میں چونکہ سامان کی خرید و فروخت ہے، لہذا یہ قرض کی دستاویزات کی تکثیر کا ذریعہ بھی نہیں ہے۔

میرے نزدیک استصناع متوازی کی یہ صورت بھی درست نہیں ہے، اس کے دلائل درج ذیل ہیں:

(۱) استصناع متوازی غیر مربوط میں اگر بظاہر ایک عقد دوسرے عقد کے ساتھ مشروط نہیں ہوتا ہے، بلکہ دونوں عقد الگ الگ ہوتے ہیں، لیکن وہ اسلامی معیشت کی روح اور مقصد کے برخلاف ہے، کیونکہ اسلامی اقتصاد کی بنیاد حقیقی اشیاء اور خدمات (Real Goods and Services) کی پیداوار کے ذریعہ نفع کمانے پر ہے، جبکہ مالیاتی ادارہ کا مقصد استصناع کے ذریعہ تمویل کر کے زائد رقم حاصل کرنا ہے، اصل مقصد آرڈر پر سامان تیار کرا کے فروخت کرنا نہیں، بلکہ قرض دے کر زائد رقم حاصل کرنا ہے، اس لئے کہ مالیاتی ادارہ کا مقصد تجارت کرنا نہیں ہے، بلکہ ادھار رقم پر زائد رقم حاصل کرنا ہے، جو کہ سود ہے اور سنگین جرم ہے، اللہ تعالیٰ نے سود خور کو اعلان جنگ دیا ہے، اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: ''درهم ربا یأكله الرجل، وهو یعلم، أشد من ستة وثلاثین زنیة'' (مسند بزار حدیث نمبر: ۳۳۸۱، مسند احمد ۲۱۹۵۷، اور اس کے مرفوع ہونے میں کلام ہے، اور کعب الاحبار کے قول کی حیثیت سے اس کی تصحیح کی گئی ہے) (سود کا ایک درہم جسے جانتے بوجھتے کوئی کھائے، وہ چھتیس زنا سے زیادہ سنگین ہے)۔

(۲) عقد استصناع صوری ہے نہ کہ حقیقی، اس لئے کہ مالیاتی ادارہ کا مقصد سامان تیار کرا کے فروخت کرنا نہیں ہے، بلکہ اس کا مقصد دیئے ہوئے قرض پر محض زائد رقم حاصل کرنا ہے۔

(۳) لفظ میں اگرچہ دونوں مربوط نہ ہوں، لیکن فریقین کے ذہن میں یہی ہوتا ہے۔

(۴) دونوں عقد کا عدم ربط محض فرضی ہے، حقیقت میں دونوں مربوط ہیں، کیونکہ مالیاتی ادارہ کا مقصد تجارتی سرگرمی کے ذریعہ مال کمانا نہیں ہے۔

(۵) فریقین کے ذہن میں ربط موجود رہتا ہے، چنانچہ بینک یا مالیاتی ادارہ استصناع کے ذریعہ اسی وقت مال تیار کراتے ہیں، جبکہ گاہک نے استصناع کے ذریعہ مال تیار کرانے کا اس سے معاہدہ کیا ہو، تجارت کے لئے سامان تیار کرانا اس کی سرگرمیوں میں شروع سے داخل نہیں۔

(۶) مالیاتی ادارہ بحیثیت صانع میعادی ثمن کے بدلہ کسی گاہک کے ساتھ عقد استصناع کرتا ہے، پھر کسی کاریگر سے یا کسی ٹھیکہ دار سے بعینہ وہی سامان خریدنے کا

استصناع کرتا ہے، تو گویا اسے جو زائد رقم حاصل ہوتی ہے، وہ میعاد کے بدلہ ہے، حقیقی محنت کے بدلہ نہیں ہے، کیونکہ مارکٹ ریٹ سے زائد پر نقد استصناع کا معاملہ کوئی گاہک اس کے ساتھ نہیں کرے گا۔

(۷) عام طور پر اسلامی مالیاتی ادارے شرطوں کی پابندی نہیں کرتے ہیں، بلکہ خریدار کو ہی ایجنٹ بنادیتے ہیں کہ وہ فلاں کمپنی سے فلاں تاریخ کو اپنے بیان کردہ اوصاف کے تحقق کا یقین کر کے تیار کردہ سامان پر قبضہ کرلے، اس لئے استصناع متوازی کے جواز کا دروازہ کھولنا قرض پر مبنی سندات اور تمسکات کی مقدار کو بڑھائے گا، اور مالیاتی ادارے شرطوں کو نظر انداز کر کے جواز کا فائدہ اٹھائیں گے، اور اپنی گڑبڑی کو علماء کے دامن میں چھپائیں گے۔

البتہ اگر کوئی مالیاتی ادارہ شروع سے تجارتی کاروبار کرتا ہے، اور نقد وادھار ہر طرح کی تجارت اس کا معمول ہے، تو اگر اس طرح کا مالیاتی ادارہ استصناع متوازی غیر مربوط کرے، اور شرائط کی پابندی کرے، تو اس کے لئے جواز کی گنجائش ہے۔

۶- دیون میں کسی طرح کا تاوان درست نہیں ہے، لہذا ثمن کی ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں کسی طرح کا تاوان مقرر کرنا صحیح نہیں ہے، کیونکہ دین کی ادائیگی میں تاخیر پر دین کی رقم میں اضافہ کرنا سود ہے، خلاصہ یہ کہ ہر وہ تاوان جو مدین پر مقرر کیا جائے وہ سود ہے۔

البتہ ایسے مالی عقود میں جو دیون سے خالی ہوں، جیسے ٹھیکہ، سلائی اور استصناع وغیرہ، ان میں بدلہ کی فراہمی کی شرط لگائی جاسکتی ہے، اور تاوان مقرر کیا جاسکتا ہے، اس لئے کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: "لا ضرر ولا ضرار" (سنن ابن ماجہ، حدیث نمبر: ۲۳۴۱، مسند احمد حدیث نمبر: ۲۸۶۵، اور یہ حسن درجہ کی حدیث ہے) (نہ خود نقصان اٹھانا ہے اور نہ ہی دوسروں کو ضرر پہنچانا ہے)

اور علامہ محمد بن سیرینؒ کہتے ہیں کہ ایک شخص نے غلہ بیچا اور خریدار نے اس سے کہا: ''إن لم آتك الأربعاء، فليس بيني وبينك بيع، فلم يجيئ، فقال شريح للمشتري: أنت أخلفت، فقضى عليه'' (صحيح البخاری ۳/ ۱۹۸)

(اگر میں تیرے پاس بدھ کے دن نہیں آیا تو میرے اور تمہارے درمیان بیع نہیں، تو وہ اس دن نہیں آیا، چنانچہ قاضی شریح نے خریدار سے کہا کہ تو نے وعدہ خلافی کی، اور اس کے خلاف فیصلہ سنایا)۔

اور علامہ عینی اس کی شرح میں رقم طراز ہیں: ''وهذا الشرط جائز أيضًا عند شريح؛ لأنه قال للمشتري عندالتحاكم إليه: أنت أخلفت الميعاد، فقضى عليه برفع البيع، وهذا أيضا مذهب أبي حنيفة وأحمد وإسحاق'' (عمدة القاری ۹/ ۶۵۵، ۶۵۴)

اور یہ شرط بھی شریح کے نزدیک جائز ہے، اس لئے کہ انہوں نے معاملہ کی پیشی کے وقت خریدار سے کہا کہ تو نے وعدہ خلافی کی، اور امام محمد بن سیرین سے یہی مروی ہے: ''قال رجل لكريه: أرحل ركابك، فإن لم أرحل معك يوم كذا وكذا، فلك مائة درهم، فلم يخرج، فقال شريح: ''من شرط على نفسه طائعًا غير مكره، فهو عليه'' (صحیح البخاری ۳/ ۱۹۸)

(ایک شخص نے کرایہ پر جانور دینے والے سے کہا کہ اپنے اونٹ پر کجاوہ کس دو، اگر میں تمہارے ساتھ فلاں دن نہیں نکلا، تو تمہارے لئے سو درہم ہے، لیکن وہ شخص نہیں نکلا، چنانچہ شریح نے فیصلہ کیا کہ جو شخص اپنے اوپر رضا اور رغبت اور بے جبر کے کوئی شرط عائد کرلے، تو وہ شرط اس کے ذمہ لازم ہے)۔

اور اللہ تعالی کا ارشاد ہے: "وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولًا" (الاسراء: ۳۴) (اور عہد کو پورا کرو، کیونکہ عہد کی پرسش ہونی ہے)

اور حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے مروی ہے کہ رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ''ينصب لكل غادر لواء يوم القيامة'' (صحیح البخاری حدیث نمبر: ۳۱۸۸، ۱۱۱۷، صحیح مسلم ۱۷۳۵) (قیامت کے دن ہر عہد شکن کے لئے جھنڈا گاڑا جائے گا)

اور علامہ سرخسیؒ رقمطراز ہیں: ''وإن كان شرطًا لا يقتضيه العقد، وفيه عرف ظاهر، فذلك جائز أيضًا، كما لو أشترى نعلًا وشراكًا، بشرط أن يحذوه البائع؛ لأن الثابت بالعرف ثابت بدليل شرعي، ولأن في النزوع عن العادة الظاهرة حرجًا بينًا'' (المبسوط، كتاب البيوع، باب البيوع إذا كان فيها شرط، ۱۳/ ۱۴) (اور اگر ایسی شرط ہو جس کا عقد تقاضا نہ کرے، لیکن اس سلسلہ میں رائج عرف ہو، تو ایسی شرط بھی جائز ہے، جیسے چمڑا اور تسمہ خریدے، اس شرط کے ساتھ کہ بیچنے والا جوتے کو کسی نمونہ پر کاٹ دے، اس لئے کہ عرف کے ذریعہ ثابت ہونے والی چیز شرعی دلیل سے ثابت ہونے والی چیز کی طرح ہے، اور اس وجہ سے بھی کہ واضح عادت کو ترک کرنے

میں کھلا ہوا حرج ہے)۔

لہذا اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے، تو بائع نے اگر یہ شرط لگائی تھی کہ آرڈر کے مطابق مال تیار کردینے کی صورت میں اگر تم لینے سے مکر گئے، تو میں بیعانہ کی رقم سے نقصان کی تلافی کروں گا، تو اس حالت میں فروخت کنندہ کاریگر نقصان کے بقدر بیعانہ کی رقم سے لے سکتا ہے، لیکن زائد رقم اسے لوٹانی ہوگی۔

جہاں تک اس حدیث کی بات ہے جو حضرت عبداللہ بن عمرو بن العاص ؓ سے مروی ہے کہ ''نهى النبي ﷺ عن بيع العربان'' (سنن ابی داؤد، حدیث نمبر: ۳۵۰۲، ابن ماجہ حدیث نمبر: ۲۱۹۲، مسند احمد ۶۷۲۳، اور اس کی سند میں کلام ہے) (نبی کریم ﷺ نے بیعانہ کی بیع سے منع فرمایا) تو اس کا تعلق عام بیع سے ہے جس میں نہ لینے سے بائع کا کوئی خاص نقصان نہیں ہوتا ہے، لہذا ایسی صورت میں بائع کا بیعانہ کی رقم ضبط کرلینا بلاعوض ہے، جو درست نہیں ہے۔

ابن قدامہ تحریر کرتے ہیں: ''والعربون في البيع هو أن يشتري السلعة فيدفع إلى البائع درهمًا أو غيره، على أنه إن أخذ السلعة، احتسب به من الثمن، وإن لم يأخذها فذلك للبائع. قال أحمد: لا بأس به، وفعله عمر، وعن ابن عمر أنه أجازه، وقال ابن سيرين: لا بأس به، وقال سعيد بن المسيب وابن سيرين: لا بأس إذا كره السلعة أن يردها، ويرد معها شيئًا. وقال أحمد: هذا في معناه، واختار أبو الخطاب أنه لايصح، وهو قول مالك والشافعي وأصحاب الرأي، يروى ذلك عن ابن عباس والحسن؛ لأن النبي ﷺ نهى عن بيع العربون'' (رواه ابن ماجه)، ولأنه شرط للبائع شيئًا بغير عوض، فلم يصح، وإنما صار أحمد فيه إلى ما روى فيه عن نافع بن عبد الحارث أنه اشترى لعمر دار السجن من صفوان بن أمية، فإن رضي عمر، وإلا فله كذا وكذا، قال الأثرم: قلت لأحمد: تذهب إليه؟ قال: أي شيئ أقل؟ هذا عمر وضعف الحديث المروي'' (المغني كتاب البيوع، فصل في بيع العربون ۴/ ۱۷۵)

(بیع کے اندر بیعانہ کی صورت یہ ہے کہ سامان خریدے، اور فروخت کنندہ کو ایک دو درہم حوالہ کرے، اس شرط کے ساتھ کہ اگر اس نے سامان لے لیا، تو وہ اسے ثمن میں سے شمار کرلے، اور اگر خریدار نے سامان نہیں لیا، تو وہ بائع کا ہے... امام احمد نے کہا کہ اس میں کوئی حرج نہیں ہے، اور حضرت عمر ؓ نے ایسا کیا ہے، اور حضرت عبداللہ بن عمر ؓ نے اس کی اجازت دی ہے، اور ابن سیرین کہتے ہیں کہ اس میں کوئی حرج نہیں ہے، اور سعید بن المسیب اور ابن سیرین کہتے ہیں کہ کوئی حرج نہیں، اور اگر سامان ناپسند ہو تو اسے لوٹا دے اور اس کے ساتھ کچھ دے دے، اور امام احمد کہتے ہیں کہ یہ بیعانہ بھی اسی کے مفہوم میں ہے، اور ابوالخطاب حنبلی نے اس بات کو اختیار کیا ہے کہ بیعانہ سوخت کرنا صحیح نہیں ہے، اور یہی مالک، شافعی، اور حنفیہ کا قول ہے، اور یہی ابن عباس اور حسن بصری سے منقول ہے، اس لئے کہ نبی کریم ﷺ نے بیعانہ کی فروخت سے منع فرمایا ہے، اس کی روایت ابن ماجہ نے کی ہے، اور اس لئے کہ اس نے بلا عوض فروخت کنندہ کے لئے کچھ مشروط قرار دیا ہے، لہذا یہ درست نہیں ہے اور امام احمد نے اس روایت پر عمل کیا ہے جو نافع بن عبدالحارث سے مروی ہے کہ انہوں نے صفوان بن امیہ سے حضرت عمر کے لئے قید خانہ خریدا، کہ اگر حضرت عمر ؓ راضی ہو گئے تو بہتر ہے ورنہ اتنا مال آپ کو ملے گا، اثرم کہتے ہیں کہ میں نے امام احمد سے پوچھا، کیا آپ اس پر عمل کریں گے؟ تو انہوں نے جواب دیا: میں کونسا قول اختیار کروں گا؟ یہ حضرت عمر ؓ ہیں، اور انہوں نے روایت کردہ حدیث کو ضعیف قرار دیا)۔ اس حالت میں بہتر یہ ہے کہ آرڈر کے مطابق تیار مال کو لینے پر خریدار کو مجبور کیا جائے، جیسا کہ امام ابو یوسف ؒ کا مسلک ہے، اور مجلۃ الاحکام العدلیہ نے اسی قول کو اختیار کیا ہے، چنانچہ دفعہ (۳۹۲) میں ہے: ''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة، كان المستصنع مخيرًا'' (مجلة الاحكام، ص: ۷۶)۔ (جب استصناع منعقد ہو جائے تو عاقدین میں سے کسی کو رجوع کا حق نہیں، اور اگر سامان بیان کردہ مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو، تو آرڈر دے کر تیار کرانے والے کو اختیار ہوگا)۔

موجودہ حالت میں امام ابو یوسف ؒ کے قول کو اختیار کرنا مناسب ہے، کیونکہ بڑی بڑی قیمتوں والی چیزوں میں استصناع کا رواج ہوگیا ہے، اور ضروری

نہیں کہ اس ڈیزائن یا معیار کی چیز مارکیٹ میں دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو، لہٰذا صانع (بائع) سے ضرر شدید کو دور کرنے کی خاطر عقد لازم ہوگا۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع (تیار کئے جانے والے سامان) کے لئے مطلوب میٹریل خود خریدار فراہم کردے، تو یہ "اجارہ" ہے، اور اگر آرڈر کے مطابق سامان نہ تیار کیا جائے، تو مستاجر (کرایہ پر کام کرنے والے) کورد کرنے کا اختیار ہے، اور تیار کردہ سامان اجیر (کرایہ پر کام کرنے والے) کا ہوگا، اور اسے دیئے گئے میٹریل کے بقدر واپس کرنا ہوگا، اور اگر مستاجر اس ناقص سامان کو لینے پر راضی ہوجائے، تو اسے اجرت مثل دینی پڑے گی:

علامہ سرخسیؒ رقمطراز ہیں: "إذا أسلم حديدًا إلى حداد ليصنعه إناء مسمى بأجر مسمى، فإنه جائز، ولا خيار له فيه إذا كان مثل ما سمّى؛ ولأن الحداد هُنا يلتزم العمل بالعقد في ذمته، ولا يثبت خيار الرؤية فيما يكون محله الذمة كالمسلم فيه وإن أفسده الحداد، فله أن يضمنه حديدًا مثل حديده، ويصير الإناء للعامل، وإن شاء رضي به، وأعطاه الأجر؛ لأن العامل مخالف له من وجه، حيث أفسد عمله، وموافق من وجه، وهو إقامة أصل العمل، فإن شاء مال إلى جهة الخلاف" (المبسوط، كتاب الاجارات، باب كل الرجل يستصنع الشيء ۱۵/ ۸۵)

(اگر لوہار کو لوہا حوالہ کرے، تاکہ وہ متعین اجرت کے بدلہ متعین برتن بنادے، تو یہ جائز ہے، اور اگر وہ بیان کردہ وصف کے مطابق ہو تو اسے کوئی اختیار نہ ہوگا، اس لئے کہ اختیار ملنا عقد کو ختم کرنے کے لئے ہے، تاکہ اس کا سرمایہ اسے لوٹ جائے اور اس کا نقصان دور ہوجائے، اور یہ سبب اس جگہ موجود نہیں ہے، کیونکہ لوہے کے ساتھ لوہار کی کاریگری متصل ہونے کے بعد اس کے بارے میں منعقد عقد فسخ کرنے کی کوئی وجہ نہیں، اور اس لئے کہ اس جگہ لوہار اپنے ذمہ میں ثابت عقد کی وجہ سے کام کی پابندی کررہا ہے اور جس چیز کا محل ذمہ ہو، اس کے اندر خیار رؤیت ثابت نہیں ہوتا ہے، جیسے عقد سلم کے مبیع میں خیار رؤیت ثابت نہیں ہوتا، اور اگر لوہار اس لوہے کو بگاڑ دے، تو اسے حق ہے کہ اسے اس لوہے کی مانند لوہے کا ضامن قرار دے، اور برتن کاریگر کا ہوجائے گا، اور اگر چاہے تو مستاجر اس پر راضی ہوجائے اور اسے اجرت دے دے، اس لئے کہ کاریگر ایک پہلو سے اس کی مخالفت کرنے والا ہے، کیونکہ اس نے اس کے کام کو بگاڑ دیا ہے، اور ایک پہلو سے موافقت کرنے والا ہے، اور وہ پہلو اصل کام کو انجام دینا ہے، سو اگر چاہے تو مستاجر اختلاف کے پہلو کی طرف مائل ہو)۔

البتہ اگر اس نے عقد کے وقت یہ شرط عائد کردی تھی کہ آرڈر کے مطابق اگر سامان تیار نہ ہوا، تو اتنا جرمانہ دینا ہوگا، تو وہ جرمانہ وصول کرسکتا ہے، کیونکہ مستاجر صانع (کاریگر) کی وجہ سے نقصان میں پڑا، لہٰذا اس نقصان کی بھرپائی صانع (کاریگر) کو کرنی ہوگی، اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: "یا أیها الذین آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدہ:۱) (اے ایمان والو، عہد و پیمان کو پورا کرو)۔

اگرچہ احناف کے نزدیک مالی تعزیر نہیں ہے، جیسا کہ علامہ ابن نجیمؒ نے تحریر کیا ہے:

"والحاصل أن المذهب عدم التعزير بأخذ المال" (البحر الرائق، كتاب الحدود، فصل في التعزير ۵/ ۴۴)

(حاصل یہ کہ مذہب حنفی مال کے ذریعہ تعزیر نہ کرنا ہے)۔

لیکن اس جگہ جرمانہ وصول کرنا شرعی سبب کی وجہ سے ہے، اور وہ یہ ہے کہ صانع (کاریگر) کا عمل مستاجر (کرایہ پر کام کرنے والے) کے نقصان کا سبب بنا۔

۸- عقد استصناع میں یہ شرط لگائی جاسکتی ہے کہ مبیع کی حوالگی کی مقررہ تاریخ پر بائع (فروخت کنندہ) نے اگر سامان فراہم نہیں کیا، تو اسے تاوان دینا ہوگا، کیونکہ اس شرط میں مصلحت عقد شامل ہے، اور تاوان کا تعلق ذمہ میں موصوف ایسے مبیع سے ہے، جس کے بارے میں عمل مشروط ہے، اور وہ ذمہ میں دین نہیں ہے، جیسا کہ علامہ کاسانیؒ نے لکھا ہے:

"إذ لا دين في الاستصناع" (البدائع ۵/ ۲) (کیونکہ استصناع میں کوئی دین نہیں ہے) اور سود اس وقت لازم آتا ہے جبکہ دین کی ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں تاوان مقرر کیا جائے اور جس شرط کا رواج ہوجائے وہ احناف کے نزدیک درست ہے۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں: "كذلك إن كان مما لا يقتضيه العقد ولا يلائم العقد أيضًا، لكن للناس فيه تعامل، فالبيع جائز، كما إذا اشترى نعلًا على أن يحذوه البائع أو جرابًا على أن يخرز له خفًا، أو ينعل خفه، لأن الناس

تعاملوا هذا الشرط فی البیع، کما تعاملوا الاستصناع، فسقط القیاس بتعامل الناس، کما سقط فی الاستصناع'' (بدائع الصنائع، کتاب البیوع، فصل فی شرائط الصحة فی البیوع ۵/ ۱۷۲)

(ایسی ہی اگر وہ شرط ایسی ہو جس کا عقد تقاضا نہ کرے اور عقد کے مناسب بھی نہ ہو، لیکن اس شرط کے سلسلہ میں لوگوں کے اندر تعامل اور رواج ہو تو بیع جائز ہے، جیسے چمڑا خرید ے اس شرط کے ساتھ کہ فروخت کنندہ اس کو جوتا بنادے، یا چمڑا خریدے، بشرطیکہ فروخت کنندہ اس کے لئے چرمی موزہ تیار کردے، یا اس کے موزہ میں تلا لگادے، اس لئے کہ بیع کے اندر اس شرط کے لگانے کا لوگوں کے درمیان تعامل جاری ہے، جیسے ان کے اندر استصناع کا تعامل ہے، لہذا لوگوں کے تعامل کی وجہ سے قیاس ساقط ہوگیا، جس طرح استصناع میں قیاس ساقط ہوگیا ہے)۔

اور استاذ مصطفی زرقاء رقمطراز ہیں:

''ولا یعوض هذا الضرر القضاء علی الملتزم بتنفیذ التزامه الأصلی؛ لأن هذا القضاء إنما یضمن أصل الحق لصاحبه، ولیس فیه جبر لضرر التعطیل أو الخسارة، ذلك الضرر الذی یلحقه من جراء تأخر خصمه عن وفاء الالتزام فی حینه تهاونًا منه وامتناعًا، وهذا قد ضاعف احتیاج الناس إلی أن یشترطوا فی عقودهم ضمانات مالیة علی الطرف الذی یتأخر عن تنفیذ التزامه فی حینه، ومثل هذا الشرط یسمی فی اصطلاح الفقه الأجنبی: الشرط الجزائی'' (المدخل الفقهی العام / ۷۱۴، دفعہ ۳۸۶)

(اور اس ضرر کی تلافی اس فیصلہ سے نہیں ہوسکتی ہے کہ معاملہ کا پابند شخص اپنی اصلی ذمہ داری ادا کرے، اس لئے کہ یہ فیصلہ حقدار کے اصل حق کا ضامن ہے، اور اس کے اندر معطل کرنے یا نقصان کے ضرر کی کوئی تلافی نہیں، وہ ضرر جو اسے بروقت اپنے فریق کی سستی یا باز رہنے کی وجہ سے فرض کی ادائیگی میں تاخیر کے سبب لاحق ہوگا، اور اس صورت حال نے لوگوں کی ضرورت کو دوچند کردیا کہ وہ اپنے عقد کے اندر بروقت اپنے فرض کی ادائیگی میں تاخیر کرنے والے فریق پر مالی تاوان کی شرط لگائیں، اور اس طرح کی شرط کو غیر اسلامی فقہ میں ''شرط جزائی'' (عوض کی فراہمی کی شرط) سے موسوم کیا جاتا ہے)۔

چونکہ مقررہ وقت پر مبیع کی حوالگی نہ ہونے سے دوسرے فریق کا زبردست نقصان ہوسکتا ہے، دام میں گراوٹ آسکتی ہے، کاروبار معطل ہوسکتا ہے، عملہ اور ملازمین بے کار بیٹھے رہ سکتے ہیں، لہذا مجبوری کی حالات اور ناگہانی آفات کو چھوڑ کر عام حالات میں اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کرکے حوالہ نہ کرے، تو اس سے مناسب تاوان لینے میں شرعی اعتبار سے کوئی قباحت نہیں ہے، کیونکہ اس سے عقد کے تقاضے میں کوئی خلل نہیں پڑا، اور وہ حق کی توثیق واستحکام اور اس کے سلسلہ میں اعتماد واطمینان کا ذریعہ بنا۔

عقد استصناع - تحقیق وتطبیق

مولانا اختر امام عادل قاسمی[1]

استصناع مالی معاملات کی ایک اہم صورت ہے، جو اپنی ابتدائی شکل میں عہد نبوت ہی میں وجود پذیر ہو چکا تھا۔

(دیکھئے: انگوٹھی بنوانے والی روایت، صحیح بخاری باب من جعل لبس الخاتم ۵ / ۲۲۰۵ حدیث نمبر ۵۵۳۸ ط دار ابن کثیر الیمامۃ بیروت ۱۹۸۷ء، اسی طرح آرڈر پر منبر بنوانے والی روایت، صحیح بخاری باب النجار ۷ / ۲۷۴ حدیث نمبر ۱۹۵۲)۔

بلکہ بعض علماء نے اس کی جڑیں عہد نبوت سے بھی بہت قبل عہد سکندری میں تلاش کی ہیں، قرآن کریم میں سد سکندری کی تعمیر کا ذکر ہے اس موقعہ پر:

"قالوا یاذا القرنین إن یاجوج وماجوج مفسدون فی الارض فهل نجعل لك خرجًا علیٰ أن تجعل بیننا وبینهم سدًا" (سورۃ الکہف: ۹۴)

لوگوں نے سکندر ذوالقرنین سے ایک ایسی دیوار بنوانے کا مطالبہ کیا، جو ان کو یاجوج اور ماجوج سے تحفظ فراہم کر سکے، اور اس کے مصارف واخراجات وہ خود ادا کریں۔

حضرت عبداللہ ابن عباسؓ نے "خرجًا" کی تفسیر "اجرًا عظیمًا" سے کی ہے، یعنی بڑی مالیت (الدر المنثور فی التاویل بالماثور ۶ / ۴۲۰، تفسیر ابن ابی حاتم علیہ الرحمہ (م ۳۲۷ھ) ۹ / ۲۳۶، تفسیر ابن کثیر (م ۷۷۴ھ) ۵ / ۱۹۶ ط دار طیبة للنشر والتوزیع ۱۹۹۹ء)۔

ذوالقرنین کا انکار اس کے عدم جواز کی بنا پر نہیں تھا بلکہ اس سے بہتر صورت ان کے ذہن میں تھی، اور وہ لوگوں کے مال کے بجائے ان کی جسمانی اور فنی صلاحیتوں کے خواستگار تھے۔

البتہ اس کا فروغ بعد کے ادوار میں ہوا، استصناع کی متعدد شکلیں وجود میں آئیں اور اس نے معاملہ کی ایسی مستقل صورت اختیار کر لی جس کو بیع وشراء کی بعض اصولی باتوں کے فقدان کے باوجود ہر زمان ومکان میں قبولیت حاصل ہوئی، ہر زمانہ کے علماء وفقہاء نے اس پر اظہار خیال کیا، اہل صنعت اور اہل ثروت نے ذریعۂ تمویل کے طور پر اس کو اختیار کیا، اور اس طرح یہ طریقۂ تجارت پوری عالمی منڈی پر چھا گیا۔

تطبیق کی ضرورت:

غرض مسئلہ جدید نہیں ہے، اور نہ اس پر الگ سے کسی نئی رائے کی ضرورت ہے، مسئلہ کی تمام بنیادی شقوں پر فقہاء متقدمین کی آراء موجود ہیں۔

آج مسئلہ کی تحقیق کی نہیں بلکہ موجودہ حالات میں اس کی تطبیق کی ضرورت ہے، مثلاً ہماری قدیم کتابوں میں جو مثالیں ذکر کی گئی ہیں، وہ بہت معمولی صورتیں ہیں، نیز زیادہ تر ان کا تعلق اموال منقولہ سے ہے، وغیرہ، جبکہ آج عالمی پیمانہ پر اس کو اختیار کیا جارہا ہے، اور اس کا دائرہ منقولات تک محدود نہیں ہے، بلکہ وسیع بنیادوں پر اس طریقۂ تجارت کو استعمال کیا جارہا ہے، اور اسی لئے یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا استصناع کا موجودہ معیار اصولی طور پر معروف شرعی استصناع سے ہم آہنگ ہے؟ اور کیا استصناع کے دائرہ کو اس حد تک عام کیا جاسکتا ہے؟

یہ سوال اس لئے پیدا ہوتا ہے کہ عقد استصناع کی اجازت شریعت کے عام ضابطۂ تجارت سے الگ طور پر دی گئی ہے، ورنہ عام ضابطہ کے مطابق اس کی اجازت نہیں ہونی چاہئے، لیکن ضرورت وعرف کی بنا پر استحساناً اس کی اجازت دی گئی ہے، تو کیا اس اجازت کو اسی مورد تک محدود رکھا جائے گا

---

[1] مہتمم جامعہ ربانی منوروا شریف سمستی پور بہار۔

جس میں اس کی اجازت دی گئی تھی یا اس میں تعدیہ کی گنجائش ہے؟

اسی طرح کئی مسائل میں فقہاء کے درمیان پہلے سے اختلاف موجود ہے، ان مختلف فیہ صورتوں میں آج کس قول کو اختیار کرنا زیادہ مناسب ہوگا ؟ پہلے جن اقوال پر فتوی دیا گیا، آج کے حالات میں اگر حرج اور تنگی کا احساس ہوتا ہے تو کیا ان سے عدول کی گنجائش ہے؟

استصناع کا تصور:

فقہاء کے یہاں استصناع کا جو تصور ملتا ہے اور جن حالات کے تناظر میں فقہاء نے اس کی اجازت دی ہے، اس کو پیش نظر رکھا جائے تو موجودہ حالات میں اس کی اہمیت کو اچھی طرح سمجھا جاسکتا ہے۔

استصناع کا اصطلاحی مفہوم یہ ہے کہ کوئی فرد یا ادارہ کسی صنعتی فرد یا ادارہ کو مقررہ نمونہ کے مطابق قیمت کی تعیین کے ساتھ سامان کی فراہمی کا آرڈر دے، جس میں خام مواد اور میٹریل صنعتکار کے ذمہ ہو اور صنعتکار اسے قبول کرلے (بدائع الصنائع للکاسانی (م۵۸۷ھ) باب الاستصناع ۱۱/ ۲ط دار الکتب العلمیة بیروت لبنان ۱۹۸۶ء، العنایة شرح الهدایة للبابرتی ؒ(م ۷۸۶ھ) باب السلم فی الجواهر ۹/ ۴۵۹، ردالمحتار لابن عابدین ۴/ ۲۱۲، درر الحکام شرح مجلة الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادة ۳۸۸ط دار الکتب العلمیة بیروت، المحیط البرهانی لبرهان الدین مازه الفصل الثالث والثلاثون فی الاستصناع ۸/ ۳۴۰ ط دار احیاء التراث العربی، مجمع الانهر فی شرح ملتقی الابحر لشیخی زاده (م ۱۰۷۸ھ) ۳/ ۱۴۹ ط دار الکتب العلمیة بیروت ۱۹۹۸ء)۔

یہ استصناع کا عمومی مفہوم ہے جس کے جواز پر تقریباً تمام فقہاء کا اتفاق ہے، لیکن اس کی تفصیل میں تھوڑا اختلاف ہے۔

استصناع دیگر فقہاء کے نزدیک:

مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ نے اس کو عقد سلم کا حصہ قرار دیا ہے، اسی لئے ان کے نزدیک درج ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

☆ اس میں وہ تمام شرائط ضروری ہیں جو عقد سلم کی صحت کے لئے معروف ہیں، چنانچہ ان کے نزدیک پیشگی قیمت کی ادائیگی مجلس عقد ہی میں ضروری ہے، ورنہ یہ بیع الدین بالدین یا بیع الکالی بالکالی ہوجائے گی جو شرعاً ممنوع ہے، البتہ مالکیہ نے ایک سے دو دن تک مشروط یا غیر مشروط طور پر تاخیر کی اجازت دی ہے۔

☆ اسی طرح معاملہ ہوجانے کے بعد عقد لازم ہوجائے گا، اور کسی فریق کے لئے باہمی رضامندی کے بغیر اس سے منحرف ہونے کی گنجائش نہ ہوگی۔

☆ مطلوبہ سامان کی ادائیگی کے لئے وقت کا تعین بھی ضروری ہے، اور یہ بھی کہ معاملہ طویل مدتی نہ ہو، ورنہ معاملہ فاسد ہوجائے گا۔

☆ اسی طرح یہ حضرات معاملہ میں نہ صانع کی تعیین کی اجازت دیتے ہیں اور نہ مصنوع کی، بلکہ اس لحاظ سے معاملہ کو مبہم رکھنا ضروری سمجھتے ہیں، ورنہ معاملہ فسخ ہوجائے گا۔ اگر بائع مطلوبہ سامان مقررہ شرائط کے مطابق فراہم کردے تو اس کو قبول کرنا لازم ہوگا خواہ وہ اس کی اپنی مصنوعات سے ہو یا کسی دوسرے کی۔

☆ مالکیہ خام مواد کی تحدید وتعیین کو بھی درست نہیں کہتے، بلکہ زیادہ سے زیادہ تعیین جنس کی اجازت دیتے ہیں (دیکھئے: المدونة الکبریٰ للامام مالکؒ ۳/ ۶۸ط دار الکتب العلمیة بیروت لبنان، حاشیة الدسوقیؒ (م ۱۲۳۰ھ) علی الشرح الکبیر ۳/ ۲۱۳ط دار الفکر بیروت، الشرح الکبیر للدردیر المالکیؒ (م ۱۲۰۱ھ) ۳/ ۲۱۷، بلغة السالک لاقرب المسالک للصاویؒ باب السلم وشروطه ۳/ ۱۸۰ط دار الکتب العلمیة بیروت ۱۹۹۵ء، کتاب الام للشافعیؒ باب السلف ۳/ ۱۳۱ط دار المعرفة بیروت ۱۳۹۳ھ، الفروع لابن مفلح الحنبلیؒ (م ۷۶۳ھ) ۴/ ۲۱۶ط مؤسسة الرسالة ۲۰۰۳ء، کشاف القناع للبهوتی الحنبلیؒ (م ۱۰۵۱ھ) فصل الشرط السادس ۳/ ۱۶۵ط دار الفکر بیروت ۱۴۰۲ھ)۔

یہ تمام حدود وقیود صرف اسی بنا پر ہیں کہ ان کے نزدیک عقد استصناع کوئی مستقل عقد نہیں ہے بلکہ بیع سلم ہی کا ایک جزو ہے، اس لئے اس میں ان تمام شرطوں کی رعایت ضروری ہے جو صحت سلم کے لئے معروف ہیں۔

لیکن سوال یہ ہے کہ اگر یہ واقعی عقد سلم ہی ہے تو اس کے لئے الگ نام اور اصطلاحات کی ضرورت نہ تھی، کتب فقہیہ میں بھی اور تجار کے عرف میں بھی اس کے لئے بائع ومشتری یا اجیر ومستاجر یا اجرت وثمن وغیرہ کی اصطلاحات استعمال نہیں ہوتیں بلکہ استصناع، صانع، مستصنع اور بدل وغیرہ کی جداگانہ اصطلاحات استعمال ہوتی ہیں، نام کا فرق حقیقت کے فرق پر غماز ہے۔

استصناع حنفیہ کے نزدیک:

حنفیہ کے یہاں اس سلسلے میں کئی نظریات پائے جاتے ہیں، مثلاً:

وعدۂ بیع:

(۱) ایک رائے یہ ہے کہ استصناع عقد نہیں بلکہ محض وعدۂ عقد ہے، اور اس خیال کی بنیاد فقہاء کا وہ عام تصور ہے کہ یہ عقد طرفین میں سے کسی کے لئے لازم نہیں ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ عقد کا وجود نہیں ہوا بلکہ صرف وعدۂ عقد ہے، البتہ وعدہ کے مطابق اگر صنعتکار سامان فراہم کردے اور خریدار اسے قبول کرلے تو یہ بیع بالتعاطی کے طور پر درست ہوگا، یہ رائے حاکم شہید، صفارؒ، محمد بن سلمہؒ، اور صاحب المنثور وغیرہ کی ہے، یہ دراصل امام ابوحنیفہؒ ہی سے ایک روایت ہے جس کو امام حسن بن زیادؒ نے نقل کیا ہے (المبسوط للسرخسیؒ ۱۲/ ۲۴۲ ط دار الفکر للطباعۃ بیروت لبنان ۲۰۰۰ء، المحیط البرهانی الفصل الخامس والعشرون- الیمین ۸/ ۷۰۸، فتح القدیر لابن الہمامؒ (م ۶۸۱ھ) ۷/ ۱۱۵ ط دار الفکر بیروت، تبیین الحقائق شرح کنز الدقائق للزیلعیؒ (م ۷۴۳ھ) ۴/ ۱۲۳ ط دار الکتب الاسلامی قاہرہ ۱۳۱۳ھ وغیرہ)۔

بیع خالص:

(۲) بعض علماء استصناع کو خالصتاً بیع تصور کرتے ہیں جس میں مبیع بائع کے ذمہ واجب ہوتا ہے، وہ اس میں صنعت وعمل کے دخل کو تسلیم نہیں کرتے، ان کی دلیل یہ ہے کہ اگر بائع قبل سے یا کسی دوسرے کی تیار کردہ چیز خریدار کے سامنے پیش کرے اور وہ اس کو لینے پر راضی ہوجائے تو ایسا کرنا فقہاء کے نزدیک جائز ہے، اگر عمل معاملہ کا حصہ ہوتا تو یہ بیع جائز نہ ہوتی، لیکن اس کا جواب یہ دیا گیا ہے کہ یہ بیع بالتعاطی کے طور پر جائز مانا گیا ہے نہ کہ عقد اول کی بنا پر، عقد اول میں شئ اور عمل دونوں مطلوب ہیں (فتح القدیر لابن الہمامؒ (م ۶۸۱ھ) ۷/ ۱۱۵ ط دار الفکر بیروت، بدائع الصنائع للکاسانیؒ (م ۵۸۷ھ) باب الاستصناع ۱۱/ ۲ وغیرہ)۔

عقد اجارہ:

(۳) جبکہ اس کے بالمقابل شیخ ابوسعید البردعیؒ کا خیال یہ ہے کہ عقد استصناع میں عین مقصود نہیں ہے بلکہ اصلاً عمل مقصود ہے، اور اس کا پتہ خود اس کے نام سے چلتا ہے، مثلاً کوئی استصباغ بولے تو صاف ظاہر ہوگا کہ وہ فنکار سے رنگ کا عمل چاہتا ہے، خود رنگ مقصود نہیں ہے، یعنی گویا ان کے نزدیک استصناع عقد اجارہ ہے، مگر اس صورت میں بڑی مشکلات پیش آئیں گی، علاوہ ازیں اگر یہ واقعتاً عقد اجارہ ہی تھا تو اس کے لئے فقہاء اور اہل تجارت کو الگ سے اصطلاح بنانے کی ضرورت نہ تھی (حوالہ جات بالا)۔

ابتداءً اجارہ انتہاءً بیع:

(۴) بعض حضرات کی رائے یہ ہے کہ یہ ابتداءً اجارہ اور انتہاءً بیع ہے، یعنی سامان حوالہ کرنے سے چند لمحے قبل تک یہ اجارہ رہتا ہے اور حوالہ کرنے کے بعد بیع بن جاتا ہے، رہا یہ کہ پھر اس کو طرفین کے لئے لازم ہونا چاہئے، جبکہ اصل مذہب کے مطابق یہ لازم نہیں ہے، تو اس کی وجہ یہ بتاتے ہیں کہ چونکہ معاملہ کی تکمیل کے لئے بائع کو اپنی کچھ چیزیں تلف کرنی ہوتی ہیں، مثلاً جوتے تیار کرنا ہے تو چمڑے کو کاٹنا ہوگا وغیرہ، اس عذر کی بنا پر فسخ اجارہ کی گنجائش ہوگی اور صنعتکار کو اس پر مجبور نہیں کیا جائے گا (فتح القدیر لابن الہمامؒ (م ۶۸۱ھ) ۷/ ۱۱۶، حاشیۃ ابن عابدین ۵/ ۲۲۴ ط دار الفکر بیروت ۲۰۰۰ء، البحر الرائق لابن نجیمؒ (م ۹۷۰ھ) باب السلم ۶/ ۱۸۶ ط دار المعرفۃ بیروت)۔

بیع بشرط العمل:

(۵) بعض فقہاء کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ استصناع اصلاً بیع ہی ہے، لیکن اس میں صنعتکار کی فنی صلاحیت سے استفادہ کرنے کی غرض سے اس کے عمل ومحنت کی اضافی شرط لگادی گئی ہے، تاکہ وہ چیز خریدار کو سادہ صورت کے بجائے مطلوبہ صورت میں حاصل ہوسکے، ظاہر ہے کہ عقد بیع میں اس طرح کی شرط زائد لگانا اصل مذہب کی رو سے ناجائز ہے، لیکن عرف وعادت اور تعامل کی بنا پر اس کی اجازت دی گئی ہے، جیسے خریدار کسی دکاندار سے مال خریدے اور اسے گھر تک پہنچوانے کی شرط لگائے (بدائع الصنائع للکاسانیؒ (م ۵۸۷ھ) باب الاستصناع ۱۱/ ۲، المبسوط ۱۵/ ۱۵۵، تحفۃ الفقہاء لعلاء الدین السمرقندیؒ (م ۵۳۹ھ) ۲/ ۳۶۲ ط دار الکتب العلمیۃ بیروت ۱۹۸۴ء)۔

استصناع ایک عقد مستقل ہے:

لیکن حنفیہ کے یہاں سب سے معتبر رائے جس کو اکثر لوگوں نے قبول کیا ہے وہ یہ ہے کہ اس کو بیع خالص، عقد سلم اور اجارہ سے جداگانہ ایک عقد مستقل قرار دیا جائے، جو بنیادی طور پر عقد بیع ہونے کے باوجود سلم اور اجارہ کی مشابہتیں اپنے دامن میں سمیٹے ہوئے ہے، اس لئے اس کو کسی ایک صورت عقد کے احکام کا پابند کرنے کے بجائے ہر ایک کے احکام سے کچھ نہ کچھ حصہ دیا جائے گا، چنانچہ:

☆ اس میں عقد کا تعلق عین اور عمل دونوں سے مساوی طور پر ہوتا ہے، بشرطیکہ دونوں قابل لحاظ مقدار میں مطلوب ہوں۔

علامہ برہان الدین مازہؒ رقمطراز ہیں:

والمعنى في ذلك أن المستصنع طلب منه العمل والعين جميعًا فلابد من إعتبارهما جميعًا (المحيط البرهاني لبرهان الدين مازه ۷/ ۲۹۹) (اصل وجہ یہ ہے کہ مستصنع نے شی ء اور عمل دونوں کا مطالبہ کیا ہے، اس لئے دونوں کا اعتبار کرنا ضروری ہے)۔

اسی سے ملتی جلتی عبارت علامہ زیلعیؒ کی ہے:

والمعنى فيه أن المستصنع طلب منه العين والدين فاعتبرناهما جميعًا توفيرًا على الأمرين حظهما (تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق للزيلعي (م ۷۴۳ھ) بحث السلم والاستصناع ۴/ ۱۲۴ ط المطبعة الكبرى الاميرية بولاق قاهرة ۱۳۱۳ھ)۔

☆ چونکہ اصلاً یہ عقد بیع ہے، اس لئے اس میں ایجاب وقبول اور مبیع وثمن سے متعلق دیگر تفصیلات کا تعین ضروری ہے۔

☆ اس میں شے اور محنت دونوں لازمی طور پر بائع (صنعتکار) کی جانب سے ہونا چاہئے۔

☆ اس میں مشتری (آرڈر دینے والے) کو خیار رویت حاصل ہوگی، حنفیہ کی مشہور روایت یہی ہے، لیکن امام ابو یوسفؒ کی رائے جس کو المجلۃ اور متاخرین احناف نے اختیار کیا ہے، یہ ہے کہ عقد لازم ہوگا اور خیار رویت حاصل نہیں ہوگی، بشرطیکہ بائع نے مطلوبہ معیار کو پورا کیا ہو، اس لئے کہ بسا اوقات اس میں صنعتکار کو اپنے بہت سے خام مواد لگانے پڑتے ہیں اور پھر خریدار اس کو نہ لے تو صانع کا سخت نقصان ہوگا (درر الحکام شرح مجلۃ الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادۃ ۳۸۸)۔

☆ البتہ اگر سامان مطلوبہ معیار پر نہ ہو تو خریدار کو خیار وصف حاصل ہوگا، اور اگر اس میں کوئی عیب ہو تو خیار عیب بھی حاصل ہوگا، اور وہ سامان لینا اس کے لئے ضروری نہ ہوگا۔

☆ عقد سلم کی مشابہت کی وجہ سے معدوم کو موجود کے درجہ میں رکھ کر معاملہ کی اجازت دی گئی، اور مبیع کو محدد کرنے کے بجائے ذمہ میں لازم کیا گیا۔

☆ مگر یہ خالص عقد سلم بھی نہیں ہے، اسی لئے تعیین وقت کی ضرورت نہیں ہے، امام ابوحنیفہؒ کی رائے یہی ہے، ان کے نزدیک تعیین وقت سے یہ استصناع عقد سلم میں تبدیل ہو جائے گا، کیونکہ وقت کی تعیین تاخیر ومہلت کے لئے ہوتی ہے، اور اگر مجلس عقد میں قیمت کی ادائیگی نہ ہو تو بیع الکالی بالکالی کی صورت بن جائے گی، جو ممنوع ہے، مگر صاحبین کا خیال یہ ہے کہ جن چیزوں میں استصناع کا رواج ہے ان میں محض تعیین وقت

سے استصناع باطل نہ ہوگا، اس لئے کہ تعیین وقت ہمیشہ تاخیر ومہلت ہی کے لئے نہیں ہوتی بلکہ کبھی اس کا مقصد تعجیل بھی ہوتا ہے، لیکن یہ اختلاف اس صورت میں ہے جبکہ ایک ماہ سے لمبی مدت مقرر کی گئی ہو، ایک ماہ سے کم ہونے کی صورت میں معتبر قول کے مطابق کوئی اختلاف نہیں ہے، یا یہ کہ صراحت کے ساتھ کہہ دیا جائے کہ تعیین مدت کا مقصد مہلت وتاخیر نہیں بلکہ شی ء کے جلد از جلد حصول کو یقینی بنانا ہے، تاکہ صانع خواہ مخواہ کی تاخیر نہ کرے، اسی طرح اگر یہ مہلت خود خریدار کی طرف سے دی جائے تب بھی کوئی اشکال نہیں ہے (ردالمحتار لابن عابدینؒ مطلب فی الاستصناع ۲۰ /۲۸۷)۔

میرا خیال یہ ہے کہ موجودہ حالات میں دفع نزاع کے لئے صاحبین کا قول اختیار کرنا زیادہ بہتر ہے۔

☆ مجلس عقد میں پیشگی قیمت ادا کرنا صحت استصناع کے لئے لازم نہیں ہے۔

☆ یہ عقد سلم کی طرح عقد لازم نہیں ہے، جس سے انحراف کی گنجائش نہ ہو، حنفیہ کا معروف قول یہی ہے، اس میں بائع ومشتری دونوں کو اختیار ہوتا ہے، بائع بھی اپنی مصنوعات دوسرے کے ہاتھ فروخت کرسکتا ہے، خواہ اس نے آرڈر ملنے کے بعد ہی وہ مال تیار کیا ہو، اسی طرح مشتری بھی مطلوبہ مال دیکھنے سے قبل تک آزاد ہوتا ہے کہ وہ سامان لے یا نہ لے، البتہ حضرت امام ابوحنیفہؒ کی دوسری روایت اور حضرت امام ابویوسفؒ کی آخری رائے یہ ہے کہ اگر معاملہ شرائط کے مطابق ہو تو طرفین کے لئے انحراف کی گنجائش نہیں ہے، اس لئے کہ لازم نہ ہونے کی صورت میں دونوں کو ہی شدید نقصانات سے دوچار ہونا پڑسکتا ہے، البتہ سامان میں کوئی واقعی عیب ہو یا مطلوبہ معیار کے مطابق نہ ہو تو خریدار کو اختیار حاصل ہوگا، مجلۃ الأحکام العدلیہ میں اسی کو اختیار کیا گیا ہے، اور بحالات موجودہ اسی قول میں لوگوں کے لئے زیادہ سہولت ہے، دنیا کے بہت سے علمی اور مالی اداروں اور شخصیات نے المجلۃ کے فیصلے کو قبول کیا ہے اور قول ابی یوسفؒ کو ترجیح دی ہے (موسوعۃ فقہ المعاملات، مجموعۃ من المؤلفین ۱ /۲۸۷)۔

وبما أنہ قد قبل فی ھذہ المسئلۃ قول ابی یوسف (درر الحکام شرح مجلۃ الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادۃ ۳۸۸)۔

إذا انعقدالاستصناع فلیس لأحد العاقدین الرجوع فیہ وإذا لم یکن علی الاوصاف المطلوبۃ کان المستصنع مخیرا (المجلۃ ۱/ ۷۶ مادۃ ۳۹۲ ط کارخانۂ تجارت کتب، ترکی، درر الحکام شرح مجلۃ الاحکام ۱/ ۳۶۱ ط دار الکتب العلمیۃ بیروت)

(استصناع منعقد ہوجانے کے بعد کسی فریق کو رجوع کا اختیار نہیں ہے، البتہ سامان مطلوبہ معیار پر نہ ہو تو خریدار کو اختیار حاصل ہوگا)۔

کہتے ہیں کہ امام ابویوسفؒ بھی پہلے اسی رائے کے قائل تھے جو حضرت الامامؒ کی پہلی روایت ہے، لیکن بعد میں حالات کے پیش نظر ان کی رائے تبدیل ہوگئی، گویا یہ اختلاف تبدل زمان کا نتیجہ ہے (المحیط البرھانی فی الفقہ النعمانی ۸/ ۳۴۰)۔

☆ اجارہ کی مشابہت کا تقاضا یہ ہے کہ معقود علیہ بائع کے عمل وصنعت سے گذر کر خریدار کے پاس آئے، (حنفیہ کا معروف قول یہی ہے) نیز انہوں نے (صحیح قول کے مطابق) یہ شرط بھی لگائی ہے کہ وہ چیز صنعتکار کی اپنی مصنوعات میں سے ہو اور آرڈر کے بعد تیار کی گئی ہو، اگر بائع نے آرڈر سے قبل کی تیار کردہ اسی معیار کی چیز مشتری کے سامنے پیش کی اور مشتری اس پر راضی ہوگیا تو یہ معاملہ بھی درست قرار پائے گا مگر عقد اول کی بنا پر نہیں بلکہ اس کو (بیع بالتعاطی) کے طور پر عقد جدید قرار دیا جائے گا۔

☆ عقد استصناع کی اجازت صرف ایسے امور میں ہوگی جن کے اوصاف وحدود کی تعیین بآسانی ممکن ہو اور مقدار ومعیار اور کم وکیف میں نزاع کا اندیشہ نہ ہو۔

☆ نیز اس کی اجازت چونکہ خلاف قیاس ضرورت وعرف کی بنا پر دی گئی ہے، اس لئے اس کی اجازت صرف ان چیزوں کے ساتھ خاص ہوگی جن میں لوگوں کا تعامل اور تاجروں کا عرف جاری ہو، اگر کسی چیز میں پہلے استصناع کا رواج تھا پھر موقوف ہوگیا، تو اس میں استصناع جائز نہ ہوگا۔

فقہاء نے اپنے دور کی چند چیزوں کا ذکر کیا ہے مگر یہ وضاحت نہیں کی ہے کہ اس کا تعلق منقولات سے ہوگا یا غیر منقول چیزوں میں بھی اس کا جواز ہوسکتا ہے، لیکن ان کے انداز بیان سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ حکم عام ہے اور ہر وہ چیز جس سے تاجروں کا عرف اور لوگوں کی حاجتیں وابستہ ہوجائیں، اور

فریقین کے لئے اس کی تحدید و توصیف ممکن ہو، اس میں استصناع کی گنجائش ہوگی۔ دزرالحکام کے الفاظ ہیں:

کل شیء تعومل استصناعهٗ یصح فیه الاستصناع علی الاطلاق... ای أن الاستضناع صحیح فی کل ماتعومل به عادة وعرفا (درر الحکام شرح مجلة الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادة ۳۸۸)۔

(ہر وہ چیز جس میں استصناع کا تعامل ہو اس میں علی الاطلاق استصناع درست ہے، یعنی عرف وعادت میں جن چیزوں کے استصناع کا رواج ہو اس میں استصناع جائز ہے)۔

بدائع میں ہے: وأماشرائط جوازہ فمنها أن یکون فیمایجری فیه التعامل بین الناس ...ویبقی ماعداہ موکولا إلی القیاس (۲/۱۱)۔

ہدایہ میں ہے: ولا یجوز فیما لاتعامل فیه للناس (ج۳ ۱۱۶)۔

یہ مضمون الفاظ کے فرق کے ساتھ فقہ حنفی کی تقریباً تمام کتابوں میں آیا ہے۔

مذکورہ تفصیلات سے ظاہر ہوتا ہے کہ جمہور احناف کے نزدیک عقد استصناع بنیادی طور پر عقد بیع ہونے کے باوجود ایک مستقل عقد ہے جس میں مادہ اور عمل دونوں ہی مساوی طور پر مطلوب ہیں، اکثر محققین حنفیہ نے اس کو اختیار کیا ہے (دیکھئے: بدائع الصنائع للکاسانی (م۵۸۷ھ) باب الاستصناع ۱۱/ ۲ ط دار الکتب العلمیة بیروت لبنان ۱۹۸۶ء، العنایة شرح الهدایة للبابرتی (م۷۸۶ھ) باب السلم فی الجواهر ۹/ ۳۵۹، ردالمحتار لابن عابدین ۴/ ۲۱۲، درر الحکام شرح مجلة الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادة ۳۸۸ ط دار الکتب العلمیة بیروت، المحیط البرهانی لبرهان الدین مازه الفصل الثالث والثلاثون فی الاستصناع ۸/ ۳۴۰ ط داراحیاء التراث العربی، مجمع الانهر فی شرح ملتقی الابحر لشیخی زاده (م۱۰۷۸ھ) ۳/ ۱۴۹ ط دار الکتب العلمیة بیروت ۱۹۹۸ء)۔

میں سمجھتا ہوں کہ یہ حنفیہ کی بصیرت و دیدہ رسی ہے جو انہوں نے زمانہ کی رفتار پر نظر کی، آنے والے دور کی نزاکتوں کو سمجھا، اور صدیوں قبل ان خطوط کی تعیین کی جو آج استصناع کی بنیاد پر عالمی تجارت میں دلیل راہ بنے ہوئے ہیں، حنفیہ کے علاوہ کسی مکتب فقہ میں وہ تفصیلات موجود نہیں ہیں جو عقد استصناع کے تمام گوشوں کے لئے پوری طرح تشفی بخش ہوں، اور جن سے استصناع کا کوئی کامل طریقۂ تجارت برآمد ہوتا ہو۔

عصر حاضر کے متعدد عرب محققین مثلاً شیخ مصطفی الزرقاء، اور ڈاکٹر علی محی الدین القرۃ داغی وغیرہ نے بھی حنفیہ کی اس فکر کو قبول کیا ہے، اور استصناع کو عقد مستقل لازم قرار دیا ہے، اسی طرح مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے بھی اپنے ساتویں سمینار (منعقدہ جدہ ۱۴۱۲ھ مطابق ۱۹۹۲ء) کی قراردادوں میں اسی کے مطابق فیصلہ کیا ہے (قرارداد نمبر ۶۶/ ۳/ ۷، موسوعۃ فقہ المعاملات، مجموعۃ من المؤلفین ۱/ ۲۸۷)۔

چند احکام ومسائل:

استصناع کی حقیقت اور اس کی قانونی تفصیلات جاننے کے بعد ہم سلسلۂ وار ان سوالات کی جانب متوجہ ہوتے ہیں جو اس ضمن میں اٹھائے گئے ہیں، اور یہ تمام تفصیلات اسی لئے عرض کی گئیں کہ ان کی روشنی میں ان سوالات کو حل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

استصناع کن چیزوں میں درست ہے؟

(۱-۴) آج کے دور میں عقد استصناع کے جواز کے لئے ضروری ہے کہ ایسی چیزوں کا انتخاب کیا جائے:

الف- جن کے اوصاف وحدود کی ایسی تعیین ممکن ہو جس سے فریقین میں اندیشۂ نزاع باقی نہ رہے، خواہ ان کا تعلق منقولات سے ہو یا غیر منقولات سے۔

ب- لوگوں کے عرف میں ان کے استصناع کا تعامل قائم ہو، اگر کسی چیز کے استصناع کا رواج تھا، پھر موقوف ہو گیا تو اس کا جواز بھی باقی نہ رہے گا۔

فقہاء نے اشیاء استصناع کے لئے انہی دو باتوں کو بنیاد بنایا ہے، جیسا کہ اس کی تفصیل پچھلے صفحات میں گذر چکی ہے، فقہاء نے کہیں منقول وغیر منقول کی بحث سے تعرض نہیں کیا ہے، اور نہ کسی خاص جنس ونوع کی طرف اشارہ کیا ہے، بلکہ اس کو عرف وتعامل پر محول کر دیا ہے (درر الحکام شرح مجلة

الاحکام ۱/ ۳۵۸ مادہ ۳۸۸)۔

علامہ کاسانیؒ لکھتے ہیں:

وأما شرائط جوازه فمنها أن يكون فيمايجرى فيه التعامل بين الناس، ومن شروط الاستصناع بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته (۱۱/ ۲)

(استصناع کے جواز کی شرط یہ ہے کہ اس میں اس کا رواج ہو، نیز مصنوع کی جنس، نوع، قدر اور صفات کی پوری وضاحت کی جائے)۔

علامہ موصلیؒ رقمطراز ہیں:

ويكتفى في الاستصناع بصفة معروفة تحتمل الادراك (الاختيار لتعليل المختار ۲/ ۴۰ ط دار الكتب العلمية بيروت ۲۰۰۵ء)

(استصناع میں ان صفات کا بیان کافی ہے جو معروف ہوں اور جن سے مطلوبہ چیز کی حقیقت کا ادراک ہو جائے)۔

استصناع کی حقیقت:

(۲) عقد استصناع کی ماہیت کے بارے میں فقہاء کے نظریات مختلف ہیں، مگر ان میں زیادہ بہتر بات یہ نظر آتی ہے کہ بنیادی طور پر یہ عقد بیع ہونے کے باوجود یہ بیع، عقد سلم اور اجارہ سے مرکب ایک عقد مستقل ہے، جس میں عقد عین اور عمل دونوں کے ساتھ مساوی طور پر متعلق ہوتا ہے بشرطیکہ دونوں قابل لحاظ مقدار میں مطلوب ہوں، اسی لئے اس کی ترکیب اور احکام میں بیع، سلم اور اجارہ تینوں کی حصہ داری پائی جاتی ہے، تفصیل پچھلے صفحات میں گذر چکی ہے۔

استصناع موازی (واسطہ کے ذریعہ معاملہ کرنا):

(۳-۵) استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، تو جیسے وہ ایک معدوم شئ کی خرید کر رہا ہے، کیا مبیع کے وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کر سکتا ہے؟ اور کیا سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ ہونگی؟

آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے ایسی بات پیش آتی ہے۔

اسی سے قریب ایک صورت ''استصناع موازی'' کی ہے، جو تجارتی اداروں نے استثمار کی غرض سے ''استصناع عادی'' سے الگ ایک قسم نکالی ہے، جس میں مصنوعات کا آرڈر لینے والا خود سامان تیار نہیں کرتا بلکہ کسی دوسرے شخص یا ادارہ سے سامان تیار کرا کے آرڈر دینے والے کو فراہم کرتا ہے۔

دونوں صورتوں میں قدر مشترک یہ ہے دونوں میں خریدار براہ راست بائع (صانع) سے معاملہ نہیں کرتا بلکہ درمیانی واسطے کے ذریعہ سے کرتا ہے۔

یہ دونوں شکلیں فقہاء کے یہاں صراحت کے ساتھ مذکور نہیں ہیں، لیکن غور کرنے سے ان کے حکم تک پہونچا جا سکتا ہے، اس کے لئے بنیادی طور پر چند باتیں قابل توجہ ہیں:

الف- ان دونوں مسئلوں کی جڑ ایک ہی ہے یعنی استثمار، دونوں میں ضرورت مند اور صنعتکار کے درمیان ایک یا چند لوگ در آتے ہیں جن کا مقصد بالعموم ایک کی ضرورت اور دوسرے کی صنعت وصلاحیت کے بیچ واسطہ بن کر فائدہ اٹھانا اور دولت کمانا ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ اگر اس پر کنٹرول نہ کیا جائے، اور واسطہ در واسطہ کی کھلی چھوٹ دے دی جائے تو دلالی، کمیشن خوری اور اعداد وشمار کے کھیل سے دولت بٹورنے کا سلسلہ شروع ہو جائے گا۔

جبکہ استصناع کے جواز کی بنیاد اصلاً ضرورت ہے، جس کو خلاف اصول لوگوں کی حاجات کی بنا پر گوارا کیا گیا ہے، ظاہر ہے کہ جو چیز فی نفسہ جائز نہیں ہے، ضرورتاً اس کی اجازت دی گئی ہے اس کو دیگر عام ذرائع تجارت کی طرح ذریعۂ استثمار بنانے کی اجازت نہیں دی جا سکتی، بلکہ اس کو واقعی ضرورت کی بنیاد تک ہی محدود رکھا جانا چاہئے، اور حقیقی ضرورتوں کیلئے کوئی معیار اور ضابطۂ عمل وجود میں آنا چاہئے۔

ب- دوسری بات یہ ہے کہ استصناع صرف اشیاء کا معاملہ نہیں ہے بلکہ صحیح ترین تعریف کے مطابق شئ اور عمل دونوں کا معاملہ ہے، اسی لئے اگر صنعتکار قبل سے یا کسی دوسرے کی تیار کردہ چیز آرڈر دینے والے کے سامنے پیش کرے اور آرڈر دینے والا اس کو قبول کر لے تو معاملہ کو عقد اول کی بنا پر جائز قرار نہیں دیا جاتا بلکہ اس کو بیع بالتعاطی کے طور پر ایک نیا معاملہ گردانا جاتا ہے، اس کا مطلب ہے کہ فقہاء چاہتے ہیں کہ یہ معاملہ حتی الامکان ضرورت مندوں اور صنعتکاروں کے درمیان براہ راست ہو، گو کہ ان کے نزدیک یہ شرط کے درجے کی چیز نہیں ہے، اور نہ اس کی انہوں نے صراحت کی ہے، لیکن بلا ضرورت واسطہ کا استعمال پسندیدہ بھی نہیں ہے، علامہ کاسانیؒ لکھتے ہیں:

قال بعضهم: هو عقد على مبيع في الذمة وقال بعضهم: هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل ...والصحيح هو القول الأخير لأن الاستصناع طلب الصنع فما لم يشترط فيه العمل لا يكون استصناعًا، فكان مأخذ الاسم دليلًا عليه، ولأن العقد على مبيع في الذمة يسمى سلمًا وهذا العقد يسمى استصناعًا، واختلاف الاسامي دليل اختلاف المعاني في الأصل، وأما إذا أتى الصانع بعين صنعها قبل العقد ورضي به المستصنع، فإنما جاز لا بالعقد الاول، بل بعقد آخر وهو التعاطي بتراضيهما (بدائع الصنائع ۱۱/ ۲)۔

(بعض لوگ کہتے ہیں کہ یہ ذمہ میں مبیع کا معاملہ ہے جبکہ دوسرے لوگ کہتے ہیں کہ یہ ذمہ میں ایسے مبیع کا معاملہ ہے جس میں عمل کی شرط ہوتی ہے، اور یہی دوسرا قول صحیح ہے، اس لئے کہ استصناع کہتے ہیں طلب صنعت کو، تو اگر عمل کی شرط نہ ہو تو استصناع کیسے ہوگا؟ تو خود یہ نام عمل کی دلیل ہے، دوسری وجہ یہ ہے کہ ذمہ میں مبیع کا جو معاملہ ہوتا ہے اس کو سلم کہا جاتا ہے، حالانکہ اس کا نام استصناع ہے، نام کا فرق اس کی حقیقت کے فرق کو بتاتا ہے، رہی وہ صورت کہ صانع عقد سے قبل کی تیار کردہ چیز پیش کرے اور خریدار اس پر راضی ہو جائے، تو اس کا جواز عقد اول کی بنا پر نہیں ہوگا بلکہ یہ رضائے باہم سے ایک نیا معاملہ ہوگا جس کو بیع بالتعاطی کہتے ہیں)۔

ج- استصناع میں چونکہ اجارہ کا بھی جزو شامل ہے، اس لئے زیر بحث صورت میں اس مسئلے سے بھی روشنی ملتی ہے جو فقہاء نے کتاب الاجارہ میں بیان کیا ہے کہ اگر مستاجر اجیر سے اس کے خود کام کرنے کی شرط نہ لگاوے تو وہ دوسرے کی مدد سے کام انجام دے سکتا ہے، لیکن اگر وہ اس کے عمل کی شرط لگادے اور وہ اسے قبول کر لے تو وہ خود اس کو انجام دینے کا پابند ہوگا، دوسرے سے مدد لینے کی گنجائش نہ ہوگی، ہدایہ میں ہے:

وإذا شرط على الصانع أن يعمل بنفسه ليس له أن يستعمل غيره، لأن المعقود عليه العمل من محل بعينه فيستحق عينه كالمنفعة في محل بعينه وإن أطلق له العمل فله أن يستاجر من يعمله، لأن المستحق عمل في ذمته ويمكن إيفائه بنفسه وبالاستعانة بغيره بمنزلة إيفاء الدين (الهداية للمرغيناني (م ۵۹۳ھ) ۳/ ۲۳۳ ط المكتبة الاسلامية. كذا في الاختيار لتعليل المختار للموصلي ۲ / ۵۹. الجوهرة النيرة للعبادي الزبيدي (م ۸۰۰ھ) ۳/ ۴۸. اللباب في شرح الكتاب للدمشقي الميداني ۱/ ۱۷۸ ط دار الكتاب العربي)۔

(اگر کاریگر سے یہ شرط لگائے کہ وہ خود کام کرے تو اس کو دوسرے کو استعمال کرنے کی اجازت نہ ہوگی، اس لئے کہ معاملہ میں محل کے ساتھ عمل کی بھی تعیین ہوگئی ہے جیسے کہ کوئی مخصوص مقام کی منفعت پر معاملہ کرے، البتہ اگر اس طرح کی کوئی قید نہ لگائی گئی، تو وہ خود کے بجائے کسی سے بھی اجرت پر کام لے سکتا ہے، اس لئے کہ عمل اس کے ذمہ واجب ہے، اس لئے وہ خود بھی کر سکتا ہے اور دوسرے کی مدد سے بھی انجام دے سکتا ہے، جیسے کہ ادائے قرض کے معاملہ میں)۔

فقہ شافعی اور فقہ حنبلی میں بھی اجارہ کے ضمن میں اسی طرح کی بات ذکر کی گئی ہے۔

البتہ فقہاء شافعیہ نے تعبیر یہ اختیار کی ہے کہ اجارہ کی دو قسمیں ہیں: اجارۂ عین اور اجارۂ ذمہ، اجارۂ عین میں اجیر خود اس کام کو انجام دینے کا پابند ہوتا ہے جبکہ اجارۂ ذمہ میں اس کام کی انجام دہی اس کے ذمہ عائد ہوتی ہے، خواہ وہ خود انجام دے یا کسی کی مدد سے انجام دلوائے:

وقيل: إجارة ذمة لأن المقصود حصول العمل من جهة المخاطب فله تحصيله بغيره (حاشية قليوبي وعميرة على كتاب المنهاج للنووي (م ۶۷۶ھ) لشهاب الدين القليوبي (م ۱۰۶۹ھ) واحمد البرلسي عميرة (م ۹۵۷ھ) ۹/ ۲۹۰، وكذا في مغني

المحتاج الیٰ معرفۃ معانی الفاظ المنہاج للشربینی کتاب الاجارۃ ۲/ ۳۳۴ ط دار الفکر بیروت، السراج الوہاج علیٰ متن المنہاج للغمراوی ۱ / ۲۸۶ط دارالمعرفۃ بیروت، الغرر البہیۃ فی شرح البہجۃ الوردیۃ(لابن الوردی (م ۷۴۹ھ) لزکریا الانصاری (م ۹۲۶ھ) ۱۲/ ۹۹)۔

(ایک رائے یہ ہے کہ یہ اجارۂ ذمہ کی صورت ہے، اس لئے کہ مقصود مخاطب کی جانب سے حصول عمل ہے، اس لئے وہ دوسرے سے بھی مدد لے سکتا ہے)۔

مشہور حنبلی فقیہ علامہ ابن قدامہؒ ایک صورت مسئلہ کے تجزیہ کے ضمن میں لکھتے ہیں:

وقیاس المذہب جواز ذلک سواء أعان فیھا بشیء أولم یعن (المغنی لابن قدامۃ فصل اجارۃ العین الموجرۃ ۶/ ۶۰ ط دارالفکر بیروت ۱۴۰۵) (مذہب کے اصول کا تقاضا یہ ہے کہ یہ صورت جائز ہے، خواہ اس میں کسی چیز سے مدد لے یا نہ لے)۔

ان تفصیلات سے جن کے اکثر حصہ پر فقہاء کا اتفاق ہے اصولی طور پر یہ بات سمجھ میں آتی ہے کہ استصناع میں اصل یہ ہے کہ اس کو ضرورت کے دائروں تک محدود رکھا جائے، اور بلاضرورت اس سے خروج نہ کیا جائے، البتہ صنعتکار اور خریدار کے درمیان کبھی واسطہ کی ضرورت پڑتی ہے، کبھی خریدار کو اصل صنعتکاروں کا پتہ نہیں ہوتا، یا اچھے اور برے کی تمیز ان کو نہیں ہوتی، یا یہ کہ خود معاملہ کرنے میں ان کو کسی نقصان یا فریب کا اندیشہ ہوتا ہے، ایسی صورتوں میں کسی درمیانی فرد یا ادارہ کی ضرورت پڑتی ہے جو اس کی صحیح رہنمائی کر سکے، ہرفن کے کچھ ماہرین ہوتے ہیں، اور ہر ایک کا اپنا میدان کار ہوتا ہے، اور کاروبار حیات اسی طرح ایک دوسرے کے تعاون سے چلتا ہے، اس طرح درمیان میں زیادہ سے زیادہ ایک واسطہ کی ضرورت محسوس ہوتی ہے، اس طرح استصناع موازی کا جواز سمجھ میں آتا ہے، لیکن سلسلہ وار درمیانی کئی واسطوں کا جواز فہم سے بالاتر ہے کہ یہ محض تمویل واستثمار کے لئے دائرۂ ضرورت سے خروج ہے، اور اگر جواز کا حیلہ نکل بھی آئے تب بھی سدّ اللباب اس سے اجتناب ہی میں خیر ہے۔

استصناع موازی کے جواز کی شرطیں:

البتہ استصناع موازی (یا متوازی) میں چند چیزوں کی رعایت ضروری ہے، جو اوپر دی گئی فقہی تفصیلات سے سمجھ میں آتی ہے:

☆ درمیانی شخص یا ادارہ نے اپنے واسطہ ہونے والی بات خریدار سے چھپائی نہ ہو، اور خریدار کو اس دھوکہ میں نہ رکھا گیا ہو کہ وہ خود ہی صنعتکار یا کمپنی کا نمائندہ ہے

☆ درمیانی شخص خریدار اور کمپنی دونوں سے الگ الگ معاملہ کرے، اور ایک کو دوسرے سے مربوط نہ کرے۔

☆ خریدار نے اس سے اپنی مصنوعات یا خدمات کا مطالبہ نہ کیا ہو بلکہ کسی بھی جہت سے اسے صرف سامان مطلوب ہو۔

☆ اگر خریدار کسی خاص کمپنی یا شخص کی خدمات کا تعین کرے اور وہ اسے منظور کر لے تو اس شرط کی پابندی ضروری ہوگی، اور اس میں کسی بھی قسم کی خلاف ورزی درست نہ ہوگی۔

☆ بہت زیادہ لمبی مدت مقرر نہ کی جائے، کہ نفع خوری کا دروازہ کھلے، بلکہ مناسب طور پر اتنی ہی مدت مقرر کی جائے جتنی کہ مطلوبہ سامان کی تیاری میں واقعی ضرورت ہو، کیونکہ زیادہ لمبا وقت لینے سے یہ عقد استصناع کے بجائے عقد سلم بن جائے گا اور پھر سلم کی تمام شرطوں کی رعایت ضروری ہوجائے گی، اس لئے کہ صاحبین کے نزدیک استصناع میں تعین مدت کی گنجائش تو ہے مگر اتنی لمبی مدت نہیں جس کو تاخیر یا استمہال قرار دیا جائے، امام ابوحنیفہؒ کے یہاں تو اس کی بھی گنجائش نہیں ہے، البتہ ہندوانیؒ کے بقول جس کو ہمارے اکثر مصنفین نے نقل کیا ہے کہ اگر یہ مہلت خود خریدار کی طرف سے دی جائے تو قباحت نہیں ہے۔

(مجمع الانہر فی شرح ملتقی الابحر لشیخی زادہ (م ۱۰۷۸ھ) ۲/ ۱۳۹ط دار الکتب العلمیۃ بیروت ۱۰۲۱)

لیکن خروج عن الاختلاف کے لئے اس سے بچنا بہتر ہے، تفصیل گذر چکی ہے۔

ان حدود میں رہتے ہوئے استصناع موازی سے استفادہ کرنا درست ہے، اور اس کو تبعاً تمویل واستثمار کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔

بیت التمویل الکویتی کے شعبۂ افتاء نے بھی ان شرائط کے ساتھ استصناع موازی کی اجازت دی ہے

(دیکھئے: الفتاوی الشرعیة فی المسائل الاقتصادیة ج ۲ فتوی نمبر: ۲۵۲، بحوالہ موسوعة فقه المعاملات، مجموعة من المؤلفين ۱/۲۸۷)۔

عقد استصناع میں کسی فریق کے انحراف کا مسئلہ:

(۶) عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو کیا بائع اس رقم کو ضبط کرسکتا ہے یا اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے؟

اس سوال کی اہمیت اس وقت ہے جب کہ حنفیہ کی اس روایت کو اختیار کیا جائے، جس کو تمام کتب فقہیہ میں اصل مذہب قرار دیا گیا ہے، یعنی عقد استصناع میں صانع کی طرف سے مال تیار ہونے اور مطلوبہ معیار پر ہونے کے باوجود خریدار کو یہ اختیار حاصل ہوتا ہے کہ وہ اس معاملہ سے دست بردار ہوجائے، اور تیار شدہ مال قبول نہ کرے، یہ اختیار اس کو مال دیکھنے کے وقت تک رہتا ہے، لیکن اگر کوئی خریدار دیکھنے سے پہلے ہی اس کو رد کردے، یا دیکھنے ہی پر رضامند نہ ہو تو صانع کے لئے اس میں بڑے ضرر کا اندیشہ ہے، لیکن اگر حضرت امام ابوحنیفہؒ کی ایک دوسری روایت (جس کو حضرت امام ابویوسفؒ نے اختیار کیا ہے اور جس کو مجلۃ الاحکام میں قول مقبول قرار دیا گیا ہے، اور اس کے بعد تقریباً ہر عہد کے علماء نے "المجلۃ" کے اس رجحان کو قبول کیا اور اس کے مطابق فتوے دیئے،) جس میں عقد استصناع کو طرفین کے لئے لازم کہا گیا ہے، اور خریدار کے لئے خیار عیب اور خیار وصف کو چھوڑ کر کسی بھی خیار کی نفی کی گئی ہے، اس قول کو بنیاد بنایا جائے اور المجلۃ اور علماء متاخرین کے فیصلوں کو قبول کیا جائے تو اس سوال کی ضرورت باقی نہیں رہ جاتی، مال تیار ہونے کے بعد خریدار کو انحراف کا اختیار نہیں ہے، وہ قانونی طور پر مقررہ مال لینے کے لئے مجبور ہے، بصورت دیگر اس کے خلاف قانونی چارہ جوئی کی جاسکتی ہے، الا یہ کہ مال میں کوئی عیب ہو یا آرڈر کے مطابق نہ ہو۔

فإذا انعقد فليس لأحد العاقدين على رواية أبي يوسف الرجوع عنه بدون رضاء الآخر، راجع المادة (۳۳۲) وكذلك ليس للمستصنع أن يرجع عنه، لأنه لو جعل له الخيار لحق البائع ضرر، لأنه قد لا يرغب في المصنوع أحد غير المستصنع، راجع المادة (۲۰) ليس للصانع بعد عمل المصنوع الامتناع عن تسليمه إلى المستصنع وإذا كان المصنوع غير موافق للأوصاف المطلوبة فإن كان النقص الموجود من قبيل العيب فللمستصنع خيار العيب، وإن كان من قبيل الوصف فله خيار الوصف ان شاء قبله وإن شاء رده، وقال ابويوسف: ليس للمستصنع خيار الروية خلافًا لبعض الفقهاء، وبما أنه قد قبل في هذه المسئلة قول ابي يوسف فلايكون الخيار الوارد هنا خيار روية (درر الحكام شرح مجلة الاحكام لعلى حيدر ۱/۳۶۱ط دار الكتب العلمية بيروت)۔

(استصناع منعقد ہوجانے کے بعد امام ابویوسفؒ کی روایت کے مطابق عاقدین میں سے کسی کو باہم رضامندی کے بغیر رجوع کا اختیار نہیں ہے، اسی طرح مستصنع بھی اس سے رجوع نہیں کرسکتا، اس لئے کہ اگر اس کو اختیار دیا جائے تو بائع کو نقصان پہنچے گا، اس لئے کہ کبھی مستصنع کے علاوہ دوسرا شخص اس سامان کو لینے پر رضامند نہیں ہوتا، اسی طرح سامان تیار ہونے کے بعد صانع سامان حوالہ کرنے سے مکر نہیں سکتا، البتہ اگر سامان مطلوبہ اوصاف کے موافق نہ ہو تو اگر یہ نقص اس میں عیب کی بنا پر ہو تو مستصنع کو خیار عیب حاصل ہوگا، اور اگر کسی وصف کی کمی سے ہے تو اس کو خیار وصف حاصل ہوگا، چاہے تو لے اور چاہے تو رد کردے، امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ مستصنع کو خیار رویت حاصل نہیں ہے، بعض فقہاء کو اس سے اختلاف ہے، مگر اس باب میں چونکہ امام ابویوسفؒ کا قول قبول کیا گیا ہے، اس لئے خیار رویت حاصل نہیں ہوگا۔

استصناع میں اگر میٹریل خود خریدار فراہم کردے:

(۷) اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے درکار میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد اجارہ ہے، عقد استصناع نہیں ہے اس لئے کہ استصناع کے لئے ضروری ہے کہ سامان اور عمل دونوں بائع کی طرف سے ہوں، فقہاء نے اس کی صراحت کی ہے:

الاستصناع أن تكون العين والعمل من الصانع، فاما إذا كان العين من المستصنع لامن الصانع يكون إجارة ولا يكون استصناعا (المحيط البرهاني لبرهان الدين مازه ۸/ ۲۴۰ ط داراحياء التراث، فتاوی ہندیۃ بحث الاستصناع ۴/ ۵۱۷)

(استصناع یہ ہے کہ سامان اور عمل دونوں صنعتکار کی جانب سے ہوں، اگر سامان صانع کے بجائے مستصنع نے فراہم کر دیا تو یہ اجارہ ہوگا استصناع نہیں)۔

اس لئے اس پر اجارہ کے احکام جاری ہونگے استصناع کے نہیں، یعنی یہ عقد لازم ہوگا، اگر سامان آرڈر کے مطابق ہے تو اس کو قبول کرنا لازم ہوگا، اور اسے کوئی اختیار حاصل نہ ہوگا اور اگر آرڈر کے مطابق نہیں ہے تو اس کو اختیار ہوگا کہ چاہے تو وہی تیار شدہ مال مقررہ قیمت پر قبول کرلے یا پھر کاریگر سے اپنے سامان کا ضمان وصول کرے، پھر اس کے بعد سامان کا مالک کاریگر کا ہو جائے گا، امام سرخسیؒ لکھتے ہیں:

إذا أسلم حديدًا إلى حداد ليصنعهٔ إناءًا مسمئ باجر مسمئ فإنهٔ جائز. ولاخيار لهٔ فيه إذا كان مثل ماسمى ...وإن أفسدهٔ الحداد فلهٔ أن يضمنهٔ حديدًا مثل حديدم، ويصير الإناء للعامل وإن شاء رضى بهٖ وأعطاه الاجر۔

(المبسوط للسرخسی ۱۵/ ۱۵۵ط دارالفكر بيروت ۲۰۰۰ء، بدائع الصنائع للكاسانی ۵/ ۴ ط دار الكتاب العربی بيروت ۱۹۸۲ء)۔

(اگر کسی نے لوہار کو خاص قسم کا برتن بنانے کے لئے لوہا دیا اور اس کی اجرت بھی طے کر دی تو ایسا کرنا جائز ہے، پھر اگر برتن اس کے آرڈر کے مطابق ہے تو اس کو اختیار حاصل نہ ہوگا، البتہ اگر برتن اس کے آرڈر مطابق نہیں ہے تو اپنے لوہے کے برابر لوہا ضمان میں لے سکتا ہے، پھر برتن عامل کا ہو جائے گا اور اگر چاہے تو اجرت دے کر اسی کو قبول کرلے، دونوں باتوں کا اختیار ہے)۔

شرط جزائی کا مسئلہ:

(۸) عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر پائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے؟ واضح ہو کہ بعض اوقات خریدار اسی مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ کرتا ہے، اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کر کے حوالہ نہ کرے اور اُسے بروقت مارکیٹ سے وہی شئ حاصل کر کے اپنے گاہک کو دینی پڑے، تو اس کو مارکٹ سے گراں قیمت پر یہ شئ خریدنی پڑتی ہے، اور دوہرا نقصان اٹھانا پڑتا ہے، ایک تو سامان زیادہ قیمت پر خریدکیا، دوسرے جب خود اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اب اس شئ کو فروخت کرنا دشوار ہو جائے گا، اس لئے کہ ضروری نہیں کہ دوسرا خریدار اس معیار اور ڈیزائن کو قبول ہی کرے۔

یہ شرط جزائی کا مسئلہ ہے، جو کئی دہائیوں سے علماء عصر کے درمیان زیر بحث رہا ہے، عام طور پر فقہاء کے یہاں تاریخ کے تعین کے ساتھ معاملہ کرنے کی اجازت دی گئی ہے:

إذا اشترط على الاجير إنجاز العمل إلى يوم كذا ... تكون صحيحة ... ان الاجارة مع شرط يوجبهٔ العرف والعادة صحيحة والشرط معتبر كمافى البيع انظر المادة (۱۸۸) (درر الحكام شرح مجلة الاحكام ۱/ ۴۳۷)

(اگر اجیر سے کسی خاص دن تک کام پورا کرنے کی شرط لگائے، تو جائز ہے......اسی طرح ہر ایسی شرط کو معاملہ میں شامل کیا جاسکتا ہے جس کا عرف میں رواج ہو اور اس شرط کا اعتبار کیا جائے گا)۔

لیکن اگر کسی وجہ سے وہ شرط پوری نہ ہوسکے اور وقت پر سامان نہ مل سکے تو کیا اس سے ہونے والے نقصانات کا ہرجانہ وصول کیا جائے؟ یہ بحث ہماری قدیم کتابوں میں موجود نہیں ہے، مگر بعد میں جب معاملات نے وسعت اختیار کی، اس کا دائرہ بڑھا اور وقت کے حساب سے اشیاء کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ آنے لگے، تو یہ مسئلہ علماء کے درمیان زیر بحث آیا، چنانچہ اس میں بنیادی طور پر دو رائے سامنے آئی:

۱- معاملات کے عام اصولوں کے مطابق بہت سے علماء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے (الفقہ الاسلامی وادلتۂ السلم وتطبیقاتۂ المعاصرۃ ڈاکٹر وہبہ زحیلی ۷/ ۱۹۷ ط دار الفکر دمشق) اس لئے کہ:

☆ ایک تو اس میں تعلیق مجہول پائی جاتی ہے، جو وجہ فساد ہے، عقود معلقہ کی شکلیں ہمارے یہاں آئی ہیں مگر عقد کے وقت کسی شق کی تعیین ہوجانی

چاہئے۔

☆ دوسرے نتیجہ کے اعتبار سے یہ وقت کے بدلے میں قیمت کی وصولی ہے، جبکہ دیون میں یہ صورت ربا کا معنیٰ پیدا کرتی ہے۔

۲- مگر فقہاء معاصرین کی بہت بڑی تعداد موجودہ تقاضوں، دیانت وامانت کی کمی اور وقت کے استعمال کی حساسیت کی بنا پر اس کے جواز کی طرف گئی ہے، اور اس کے لئے ان کے پیش نظر کئی بنیادیں ہیں:

(۱) امام بخاریؒ نے ایک باب قائم کیا ہے ''باب مايجوز من الاشتراط والثنيا في الاقرار والشروط التي يتعارفها بينهم''

اور اسی کے ساتھ ابن سیرینؒ کے حوالہ سے قاضی شریحؒ کا ایک فتویٰ نقل کیا ہے: صورت مسئلہ یہ ہے کہ ایک شخص نے کسی سواری والے سے معاملہ کیا کہ فلاں دن تمہاری سواری سفر کے لئے میں لوں گا اور اگر میں نے اس دن تمہاری سواری نہیں لی تو تم کو ایک سو درہم دوں گا (یعنی ہرجانہ)، معاملہ طے پا گیا مگر وقت مقرر پر وہ شخص اس کی سواری نہ لے سکا، اور نزاع پیدا ہوا، یہ مسئلہ قاضی شریحؒ کی عدالت میں آیا تو انہوں نے یہ فیصلہ سنایا:

''من شرط على نفسه طائعًا غير مكرهٍ فهو عليه'' (جس نے بلا جبر واکراہ خود اپنی مرضی سے اپنے اوپر کوئی شرط لگائی تو وہ اس کے ذمہ واجب ہوگی)۔

اسی طرح ایک اور معاملہ میں جس میں ایک شخص نے غلہ بیچا اور خریدار نے اس شرط کے ساتھ قبول کیا کہ اگر میں بدھ کے روز نہ آیا تو معاملہ کالعدم مانا جائے گا، چنانچہ وہ وقت مقرر پر نہیں آیا، قاضی شریحؒ کے یہاں معاملہ پہونچا تو انہوں نے خریدار کے خلاف فیصلہ کیا اور کہا کہ تم نے شرط کی خلاف ورزی کی۔

(صحیح البخاری ۲/ ۹۸۱ ط دار ابن کثیر الیمامۃ بیروت ۱۹۸۷ء)۔

(۲) ہماری کتابوں میں ایک مسئلہ بیع عربان (یا عربون) کے نام سے آیا ہے، یعنی خریدار معاملہ کرتے وقت پیشگی کچھ رقم بیعانہ کے طور پر اس شرط کے ساتھ دے کہ اگر میں نے وہ چیز خرید لی تو وہ قیمت میں شمار ہوگی ورنہ وہ چیز بائع کی ہوگی، جمہور ائمہ (حضرت امام ابوحنیفہ، امام مالکؒ، اور امام شافعیؒ) اس کو جائز قرار نہیں دیتے، حضرت عبد اللہ بن عباسؓ اور حضرت امام حسنؒ کی بھی یہی رائے ہے (التاج والاکلیل للمواقؒ (م ۸۹۷ھ) ۷/ ۳۲، (بدایۃ المجتہد لابن رشد الحفیدؒ (م ۵۹۵ھ) ۲/ ۱۳۱، الاستذکار للقرطبیؒ (م ۴۶۳ھ) باب ماجاء فی بیع العربون ۶/ ۲۶۴ ط دار الکتب العلمیۃ بیروت ۲۰۰۰ء، الحاوی فی فقہ الشافعی للماوردیؒ (م ۴۵۰ھ) ۵/ ۳۳۸ ط دار الکتب العلمیۃ بیروت ۱۹۹۴ء، روضۃ الطالبین للنوویؒ (م ۶۷۶ھ) ۳/ ۶۵ ط دار الکتب العلمیۃ)۔

عربان کی دوسری صورت یہ ہے کہ سامان نہ لینے کی صورت میں پیشگی دی گئی رقم مشتری کو واپس کرنے کی شرط لگائی جائے، دیگر فقہاء کے یہاں اس کی گنجائش ہے۔

فقہ حنفی کی کتابوں میں بالعموم اس بیع کا تذکرہ موجود نہیں ہے، لیکن جن چند کتابوں میں اس کا ذکر آیا ہے، وہاں اس دوسری صورت کو بھی عقد فاسد قرار دیا گیا ہے، غالبًا اس لئے کہ یک گونہ اس میں بھی خیار مجہول اور اندیشۂ غرر پایا جاتا ہے:

الثاني والعشرون بيع العربان ويقال: الاربان وهو أن يشتري الرجل السلعة فيدفع إلى البائع دراهم على أنه إن أخذ السلعة كانت تلك الدراهم من الثمن وإن لم ياخذ فيسترد الدراهم (النتف في الفتاوى لابي الحسن علي بن الحسين السعدي (م ۴۶۱ھ) انواع البيوع الفاسدة ۱/ ۴۷۳ ط مؤسسة الرسالة بيروت ۱۹۸۴ء)۔

(بیوع فاسدہ کی بائیسویں قسم بیع عربان ہے، اس کو اربان بھی کہتے ہیں، اس کی صورت یہ ہے کہ آدمی سامان اس طرح خریدے کہ پیشگی بائع کو کچھ رقم یہ کہہ کر دے کہ اگر اس نے سامان لے لیا تو یہ قیمت میں شمار ہوگی ورنہ یہ رقم واپس لے لیں گے، لیکن یہاں عربون کی صرف پہلی صورت زیر بحث ہے، اور وہی موقع استدلال بھی ہے، جمہور فقہاء کے نزدیک وہ صورت جائز نہیں ہے)۔

جمہور کے پیش نظر ایک حدیث ہے جس میں صاف طور پر اس بیع کا نام لیکر منع کیا گیا ہے عمرو بن شعیب عن جدہؓ کی سند سے مروی ہے کہ:

"نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان" (ابن ماجه ۲/۷۳۶ حديث نمبر ۲۱۹۲ ط دار الفكر بيروت، موطا امام مالك ۴/۸۷۹ حديث نمبر ۲۲۵۷ ط مؤسسة زايد ابن سلطان ۲۰۰۴، ابوداؤد ۳/ ۳۰۲ حديث نمبر ۳۵۰۴ ط دار الكتاب العربي بيروت، مسند احمد ۲/ ۱۸۳ حديث نمبر ۶۳۲۳ ط مؤسسة القرطبة القاهرة، فتح الغفار للصنعاني ۳/ ۱۱۶۴ ط دار عالم الفوائد ۱۴۲۷ھ)

(نبی کریم ﷺ نے بیع عربان سے منع کیا ہے)، مگر امام احمدؒ نے اس حدیث کو کمزور کہا ہے۔

دوسرے اس میں بائع کے لئے ایسی شرط لگائی گئی ہے جس کا کوئی عوض نہیں ہے، اس لئے یہ درست نہیں ہے، نیز اس میں خیار مجہول ہے، جبکہ امام احمد بن حنبلؒ کے نزدیک یہ معاملہ درست ہے، حضرت سعید بن المسیبؒ اور حضرت ابن سیرینؒ نے بھی اس کو جائز کہا ہے۔

☆ حضرت عمرؓ کے عمل سے بھی اس پر استدلال کیا گیا ہے، منقول ہے کہ نافع بن عبد الحارث نے حضرت عمر بن الخطابؓ کے لئے صفوان بن امیہ کا ایک مکان قید خانہ کی غرض سے اس شرط پر خریدا کہ اگر حضرت عمرؓ اس سودا پر راضی ہو گئے تو ٹھیک ہے ورنہ تم کو اتنا (کوئی مقررہ رقم) دیا جائے گا۔

مگر اس روایت میں ایک راوی عبد الرحمن الفروخ السعد مولیٰ عمر مجہول العین ہیں، نیز اس روایت میں نافع وصفوان کے معاملہ کرنے کی خبر ہے، حضرت عمرؓ کی رائے کیا ہوئی؟ اس سلسلے میں یہ روایت خاموش ہے۔

نیز حضرت عبد اللہ بن عمرؓ سے بھی اس کا جواز نقل کیا گیا ہے (المغنی لابن قدامہؒ ۴/ ۲۳۲، ۲۳۳ ط المنار)۔

(۳) امام احمدؒ کی طرف سے ایک بات یہ بھی کہی جاتی ہے کہ اگر شرطوں کا تجزیہ کیا جائے تو یہ ایسی شرط ہے جو گو مقتضائے عقد سے نہیں ہے، لیکن مصالح عقد سے ضرور ہے، اس لئے فی زمانہ اسے اختیار کیا جانا چاہئے۔

شرط جزائی کے مسئلے میں فی الجملہ مذکورہ تینوں باتوں سے استیناس کرتے ہوئے علماء عصر کی ایک بڑی تعداد اس کے جواز کی طرف گئی ہے، بشرطیکہ تاخیر کسی ہنگامی یا غیر اختیاری سبب سے نہ ہوئی ہو، اور خریدار کو اس کی خبر ہو، نیز یہ معاملہ بیع سلم یا بیع بالتقسیط کا نہ ہو کہ اس میں یہ ربا کے معنی پیدا کرے گا۔

مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے (اپنے بارہویں سیمینار منعقدہ ریاض جمادی الثانیۃ ۱۴۲۱ھ م ستمبر ۲۰۰۰ء میں) مذکورہ شرط کے ساتھ استصناع میں شرط جزائی کے جواز کا فیصلہ کیا ہے (قرارات المجمع الفقهي ۱/ ۱۳۶، موسوعة فقه المعاملات، بحث الشرط الجزائي في عقد الاستصناع ۱/ ۲۹۳)۔

☆ فتاوی الازہر میں بھی شرط جزائی کو جائز قرار دیا گیا ہے (۶/ ۱۰۶ الشاملۃ)۔

قطع نظر اس سے کہ دلائل کے لحاظ سے یہ رائے کتنی مضبوط ہے، لیکن موجودہ حالات کے تناظر میں استصناع سے جڑے کاروبار میں اگر شرط جزائی کی مشروط طور پر اجازت دی جائے تو لوگوں کی بہت سی مشکلات حل ہو سکتی ہیں

واللہ اعلم بالصواب وعلمہ اتم واحکم۔

بیع استصناع - احکام ومسائل

مولانا نذیر احمد کشمیری[1]

استصناع کے لغوی وشرعی معنی:

استصناع کا مادہ "صنع" ہے، صنع کے معنی بنانا، یا بناوٹ یا کام ہے، قرآن کریم میں ہے: "صنع الله التي أتقن كل شيئ" (یہ ہے اللہ کی کاری گری (بناوٹ) ہے جس نے ہر چیز کو پختہ اور ٹھوس بنایا ہے)، اس لئے صنعت یا صناعت کسی بھی قسم کی کاریگری کو کہتے ہیں۔ استصناع اسی سے ماخوذ ہے، تو اس کے معنی ہیں کسی سے کوئی چیز بنوانا، جس کو آج کی عرفی اصطلاح میں آرڈر دینا کہتے ہیں، اگر کسی شخص سے صرف کسی کام کے کرنے کی فرمائش کی جائے تو یہ استصناع ہوگا۔ استصناع کی شرعی تعریف علامہ کاسانی کے الفاظ میں یہ ہے: "عقد علی بیع فی الذمة" (بدائع الصنائع)۔

اس تعریف میں ایک نقص یہ ہے کہ اس میں دیگر بیوع بھی داخل ہوجاتی ہیں، اس لئے علامہ سمرقندی نے اس پر اضافہ کیا تو یہ تعریف کی:

"عقد علی بیع فی الذمة وشرط عمله علی الصانع" (بدائع الصنائع)۔

عقد استصناع کو شرعی طور پر واضح کرنے کے بعد اب فقہ اکیڈمی کے قائم کردہ سوالات کے مطابق جوابات درج کئے جاتے ہیں:

۱- استصناع کی مشروعیت چونکہ بر بنائے ضرورت ہے اور ضرورت کی وجہ سے ہی اس کا استثناء عمومی قانون بیع سے کیا گیا ہے، اس لئے جہاں اور جن اشیاء میں عقد استصناع کی ضرورت پڑے ان اشیاء میں یہ عقد درست ہوگا، اور ضرورت کا تعین تعامل سے ہوگا، چنانچہ تمدن اور صنعت کی مسلسل ترقی پذیر ہونے کا بدیہی تقاضا یہ ہے کہ تعامل کی بنیاد پر تمام ان اشیاء کے عقد استصناع کو درست قرار دیا جائے۔ جن کا عقد استصناع رائج ہوجائے، اس سلسلہ میں فقہاء نے تعامل کو ہی مدار قرار دیا ہے، چنانچہ عالمگیری میں ہے: "الاستصناع جائز فی کل ما جری التعامل فیه استحسانًا" (الھندیہ ۳/ ۲۷)۔

قدیم عہد میں تو تمدن اور صنعت بھی محدود تھی، اس لئے بہت محدود اشیاء میں ہی اس کی ضرورت تھی۔ چنانچہ دور قدیم میں کچھ ہتھیار، کپڑے، موزے، کجاوے، برتن وغیرہ تک ہی یہ محدود تھی، مگر دور جدید جو صنعتی دور ہے اس میں گاڑیاں، جہاز، سمندری جہاز، مشینیں، قسم قسم کا گھریلو مال، اداروں اور دفتروں کا فرنیچر اور اسٹیشنری کی اشیاء، حکومتوں کے بڑے بڑے پروجیکٹ مثلاً جہاز، ٹرینیں، کارخانے، پل، عمارتیں، سڑکیں، اور جدوجہد کے متنوع ہتھیار یہ سب استصناع میں داخل ہوسکتے ہیں، عہد قدیم میں چمڑے میں خف، جوتے، ڈول، نیام، مشک اور دسترخوان پائے جاتے تھے، لیکن آج کے عہد میں قسم قسم کے بیگ، بٹوے، گاڑیوں میں سیٹوں کے کور، نوع بنوع کے جوتے، چھوٹے بیگ، جیکٹ، قیمتی اشیاء کے لئے حفاظتی تھیلے بنائے جاتے ہیں، آج کے عہد میں کاغذ اور پلاسٹک سے کتنی ہی اشیاء تیار کی اور کرائی جاتی ہیں، یہ تمام جب تعامل کا درجہ اختیار کرلیں تو شرعی طور پر یہ بیع استصناع میں داخل ہوجائیں گی، حضرت مولانا تقی عثمانی نے ایئر کنڈیشن پلانٹ لگانے کی مثال دی ہے۔

۲- فقہاء میں سے احناف نے اس کو مستقل بیع قرار دیا ہے، جبکہ دیگر فقہاء نے بیع سلم کے ضمن میں اس کی مشروعیت کا قول اختیار کیا ہے، چنانچہ مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ نے اس کو بیع سلم کے ساتھ منسلک کیا ہے، پھر فقہاء احناف میں سے کچھ حضرات نے اس کو وعدہ بیع قرار دیا ہے، چنانچہ جو حضرات اس کو وعدہ قرار دیتے ہیں وہ یہ ہیں: شہید مروزی، صفار، محمد بن مسلمہ (بدائع الصنائع)۔ ان حضرات نے یہ وجوہ بیان کرتے ہوئے اس کو وعدہ بیع قرار دیا۔

---

[1] دار العلوم رحیمیہ بانڈی پورہ کشمیر۔

اول: اس میں صانع (بائع) کو اختیار رہتا ہے کہ وہ چاہے تو سامان نہ بنائے، اس لئے مستصنع (مشتری) کے ساتھ اس کا عقد صرف وعدہ کے درجہ میں ہوتا ہے، اس لئے جس شیٔ کو انسان اپنے اوپر لازم کرے، اور اس کی تکمیل پھر بھی لازم نہ ہو تو وہ عقد نہیں بلکہ وعدہ ہے نہ کہ عقد حقیقی، چنانچہ آرڈر لینے کے باوجود اگر صانع نے وہ چیز تیار نہ کی تو مستصنع (مشتری) اسے مجبور نہیں کرسکتا۔ اس لئے یہ صرف وعدہ ہے۔

دوم: استصناع میں آرڈر دینے والے کو یہ حق ہے کہ وہ امام ابوحنیفہ کی رائے کے مطابق تیار شدہ مال کو مسترد کردے، تو یہ خیار اس کے وعدہ ہونے کا ثبوت ہے نہ کہ بیع ہونے کا۔

سوم: جس شیٔ کے تیار کرنے کا آرڈر دیا گیا ہے اس کے مکمل کرنے سے پہلے یا مکمل ہوکر دیکھنے سے پہلے وہ اس عقد کو یک طرفہ طور پر ختم کرسکتا ہے اور یہ علامت ہے کہ یہ عقد نہیں، بلکہ صرف وعدہ ہے۔

چہارم: عقد کے تام ہونے کے لئے ضروری ہے کہ معقود علیہ موجود ہو ورنہ معدوم کی بیع لازم آئے گی، جب معقود علیہ موجود ہی نہیں تو یہ عقد بیع نہیں بلکہ صرف وعدہ ہے کہ مصنوع کو تیار کردے گا۔

پنجم: عقد بیع کا اصول یہ ہے کہ متعاقدین میں سے کسی ایک کے وفات پانے سے عقد باطل نہیں ہوتا جبکہ استصناع میں کسی ایک کے مرنے پر یہ عقد خود بخود باطل ہوجاتا ہے، یہ بھی علامت ہے کہ یہ بیع نہیں بلکہ صرف وعدہ ہے، مگر جمہور فقہاء احناف نے اس کو وعدہ نہیں بلکہ بیع قرار دیا ہے۔

یہ حضرات یہ دلائل اور وجوہات بیان فرماتے ہیں:

اول: بیع میں خیار کا ثبوت اس کو مستلزم نہیں کہ یہ بیع نہ ہو جیسے بیع مقایضہ میں عاقدین میں سے دونوں نے ایک دوسرے کے عین کو نہ دیکھا تو ان کے لئے خیار ثابت ہوتا ہے، مگر اس کے باوجود وہ بیع ہی ہے، اسی طرح یہاں اگر خیار ثابت مانا جائے تو بھی یہ بیع ہی ہے۔

دوم: استصناع میں آرڈر دینے والے کو سامان قبول نہ کرنے اور صانع کو سامان تیار نہ کرنے کا اختیار باقی رہتا ہے تو اس کی بنا پر یہ نہیں کہا جائے گا کہ یہ وعدۂ بیع ہے بلکہ یہ کہا جائے گا کہ استصناع اسی وقت لازم ہوگا جب صانع نے مقررہ شرائط اور اوصاف کے مطابق چیز تیار کردی ہو اور جب یہ چیز پوری شرائط کے ساتھ تیار ہوجائے تو اس وقت یہ بیع لازم ہوگی، جیسے خیار شرط اور خیار رؤیت میں ہوتا ہے، اس لئے بھی اس کو بیع ہی کہا جائے گا۔

سوم: یہ کہنا کہ معدوم کی بیع شرعاً بیع نہیں، اس لئے صحیح نہیں کہ بیع سلم میں تو معدوم کی بیع ہی ہوتی ہے اور اس کو شارع نے درست قرار دیا ہے، اسی طرح کبھی معدوم کو حکماً موجود کا درجہ دیا جاتا ہے، مثلاً مسلمان ذبح کرتے ہوئے بسم اللہ بھول گیا تو مسلمان ہونے کی وجہ سے تسمیہ حکماً مانا جائے گا اور ذبیحہ حلال قرار پائے گا، اسی طرح یہاں جس چیز کے بنانے کا آرڈر دیا گیا وہ فی الجملہ موجود ہے، مثلاً خام مال کی شکل میں تو اولاً یہ بالکلیہ معدوم نہیں، دوم معدوم موجود کے حکم میں قرار دیا جائے، اور اس کی وجہ تعامل ناس ہے۔

چہارم: یہ کہنا کہ استصناع کا عقد متعاقدین میں سے کسی ایک کے مرنے پر باطل ہوجاتا ہے، اس لئے کہ یہ وعدہ ہے، یہ اس لئے درست نہیں کہ دراصل عقد استصناع عقد اجارہ کے مشابہ ہے اور عقد اجارہ متعاقدین میں سے کسی ایک کے مرنے پر باطل ہوجاتا ہے، گویا عقد استصناع میں بطلان عقد اس کے وعدہ ہونے کی وجہ سے نہیں بلکہ مشابہت اجارہ ہونے کی بنا پر ہے اور یہ بطلان بھی اس صورت میں ہے جب صانع فرد واحد ہو، اگر وہ کوئی کمپنی ہو یا کارخانہ ہو یا متعدد افراد کا گروپ ہو تو فرد واحد کی موت سے استصناع باطل نہیں ہوتا، چنانچہ اس وقت تعامل یہی ہے کہ کسی کمپنی کو آرڈر دیا جائے تو نہ مالک کے مرنے پر نہ کسی دوسرے کے مرنے پر آرڈر منسوخ ہوتا ہے۔

پنجم: استصناع کے عقد ہونے کی ایک دلیل یہ ہے کہ صانع نے عوض یعنی رقم جب وصول کرلی تو وہ اس رقم کا مالک بن جاتا ہے اور اس میں عمداً تصرف بھی کرتا ہے بلکہ بسا اوقات اسی رقم کو وہ معقود علیہ (سامان) کے تیار کرنے میں استعمال کرتا ہے۔ رقم پر ملکیت ثابت ہونا اور حق تصرف ملنا اس کے عقد ہونے کی علامت ہے، ورنہ صرف وعدہ پر وہ رقم کا مالک کیسے بن سکے گا، اور حق تصرف بھی کیسے مل سکے گا؟

ششم: اس کے عقد ہونے کی ایک دلچسپ دلیل یہ بھی ہے کہ اس عقد کو بر بنائے قیاس یا بر بنائے استحسان جائز قرار دیا گیا ہے، اگر اس کو صرف

وعدہ قرار دیا جائے تو پھر اس کے لئے نہ قیاس کی ضرورت ہے نہ استحسان کی، اس لئے کہ وعدہ کا پورا کرنا تو قرآن وحدیث کی بہت ساری نصوص سے ثابت ہے، معلوم ہوا کہ یہ دراصل بیع ہی ہے نہ کہ وعدہ، اسی لئے قیاس واستحسان کو ماخذ بنانا پڑا۔ ائمہ ثلاثہ نے اس کو سلم قرار دیا ہے۔

ہفتم: استصناع میں مستصنع (مشتری) کو خیار رؤیت حاصل ہے اور خیار کا مشروع کرنا اس کے بیع ہونے کی علامت ہے، صرف وعدہ میں خیار ثابت کرنے کی نہ ضرورت ہے اور نہ کوئی شخص وعدہ کی بنا پر کبھی کسی خیار کے ہونے یا نہ ہونے کا مطالبہ کرتا ہے۔ یہ بھی اس کے بیع ہونے کی دلیل ہے۔

ہشتم: بیع استصناع میں متعاقدین کو حق ہے کہ وہ فریق مخالف کے متعلق کسی امر متنازع فیہ کی بنا پر قضاء قاضی کے لئے چارہ جوئی کرے تو یہ عدالتی کارروائی کا استحقاق اس کے بیع ہونے کی دلیل ہے، اگر یہ صرف وعدہ قرار دیا جائے تو یقیناً اس کے لئے قضاء قاضی کی نہ ضرورت ہے، نہ دار القضاء اس کو قبول کرے گا۔

نہم: مستصنع آرڈر دینے کے بعد اپنے آرڈر سے رجوع نہیں کرسکتا، اس لئے کہ اگر اس کو رجوع کرنے کا حق دیا جائے تو اس صورت میں صانع کا نقصان ہونے کا ظن غالب ہے، اس نے آرڈر کی بنا پر جو خام مال خریدا ہو یا وہ معقود علیہ کا کچھ حصہ تیار کر چکا ہو تو عاقد (مستصنع) کے انکار کی بنا پر ہوسکتا ہے کہ دوسرا کوئی شخص اس سے وہ مال نہ خریدے۔ تو اس کے لئے یہ واضح ضرر ہے، اس لئے اس کو بیع قرار دینا زیادہ قرین عدل ہے نہ کہ وعدۂ بیع، یہ رائے حضرت امام ابو یوسفؒ کی رائے کے مطابق ہے کہ وہ اس بیع میں خیار کے قائل نہیں۔

۳- فقہ اکیڈمی کے سوالنامہ میں تیسرا سوال یہ ہے کہ کیا یہ شیٔ معدوم کی بیع ہونے کی وجہ سے ناجائز نہیں؟ اور کیا مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اس کو آگے فروخت کرنا درست ہے، یعنی متوازی استصناع کا حکم کیا ہے، س کا جواب یہ ہے کہ اس میں شک نہیں کہ یہ شیٔ معدوم کی ہی بیع ہے اور یقیناً حدیث میں معدوم کی بیع کی ممانعت ثابت ہے، چنانچہ حضرت حکیم بن حزام سے مروی ہے کہ حضرت رسول اللہ ﷺ نے مجھے ایسی چیز کے فروخت کرنے سے منع فرمایا جو میرے پاس نہ ہو (ترمذی وغیرہ)۔

اس حدیث میں شیٔ معدوم کے بیع کی ممانعت کی وجہ کیا ہے، یہ سوال اہم ہے اس کا جواب دوسری احادیث سے سمجھا جاسکتا ہے کہ اس کی بنیادی وجہ غرر، جہالت اور شیٔ معدوم کو مہیا کرنے سے عاجز ہونے کا خدشہ ہے، بیع استصناع میں جنس، نوع، صفت، مقدار وغیرہ تمام امور کا تعین ہوجاتا ہے۔ اس کے ساتھ ہی عاقدین عرف وعادت اور تجربات وشرائط کے تعین میں معاصرانہ طرز عمل اختیار کرنے کی بنا پر غرر اور جہالت سے محفوظ رہ سکتے ہیں، اس لئے اس حدیث کی ممانعت کا مصداق یہ بیع نہیں، چنانچہ حضرت نبی کریم ﷺ نے ممبر تیار کرنے کا حکم دیا (بخاری ومسلم)۔ اسی طرح آپ نے حجامت کے لئے صحابہ مقرر فرمائے، انگوٹھی تیار کرائی، ان نصوص کو اور تعامل کو نیز اجماع امت کو اس کا مقیس علیہ قرار دے کر اس کے جواز کا قول اختیار کیا گیا ہے۔ حنفیہ نے قیاس اور استحسان کو اس کا مبنیٰ قرار دیا ہے، مقیس علیہ بیع سلم بھی ہوسکتی ہے اور استحسان کی وجہ یہ ہے کہ اس کی ضرورت ہے۔ اور استحسان بر بنائے ضرورت یا قیاس جلی کے مقابلے میں قیاس خفی کا نام ہے، اس لئے اس کا اصل مدار ممبر کے استصناع پر ہے۔ دوسرے تعامل ناس کی بنا پر اس کے لئے وجہ جواز استحسان ہے اور تیسرے بیع سلم پر قیاس کرتے ہوئے اس کا جواز ہے، ان تین امور کی بنا پر یہ حدود ممانعت سے خارج ہے۔ یاد رہے کہ امام زفر اس بیع کے جواز کے قائل نہیں۔

اب رہا یہ سوال کہ کیا شیٔ مطلوب کے وجود میں آنے سے پہلے اس کے آگے کی بیع جائز ہے؟ تو اس کا جواب یہ ہے کہ استصناع کو واضح اور غیر مبہم معاہدوں کے نتیجے میں جائز دینے کا مقتضی یہ ہے کہ اس کی آگے کی بیع بھی جائز ہو، چنانچہ حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی نے لکھا ہے:

استصناع کو مخصوص معاہدوں میں تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے استعمال کرنا جائز ہے، خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فائنانس کے شعبہ میں۔ (اسلام اور جدید معاشی مسائل)۔

بیع استصناع میں اگرچہ اولین عقد شیٔ معدوم ہی کا ہوتا ہے، لیکن چونکہ عقد میں جنس، نوع، اوصاف وغیرہ شرائط طے ہوجانے کی شرطیں طے ہیں، اس لئے یہ بیع درست ہے، ان شرائط کے تعین کی بنا پر جہالت یا غرر باقی نہیں رہتا، اس لئے یہ بیع نہ فاسد ہے نہ باطل۔ اسی طرح اگر صانع نے آگے کسی تیسرے فرد کے ساتھ یہی معاہدہ کیا تو یہ بھی درست ہوگا۔

حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی نے مکان تعمیر کرنے کے سلسلہ میں بیع استصناع کے متعلق لکھا ہے یہ ضروری نہیں کہ تمویل کار (صانع اول) گھر خود تعمیر کرے بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی عقد استصناع کے معاہدے میں داخل ہوسکتا ہے یا کسی ٹھیکہ دار کی خدمت لے سکتا ہے، دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز ے سے کرسکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ /۱۵۷)۔

غرض کہ جن شرائط کے ساتھ استصناع کا عقد اول درست ہے، انہی شرائط کا تعین جب متوازی استصناع کے لئے ہوجائے تو پھر یہ بھی شرعاً درست ہوگا۔

چنانچہ ایسے بہت سے افراد ہیں کہ جو ایک جگہ سے آرڈر لیتے ہیں پھر انہی شرائط کے ساتھ اپنا نفع شامل کرکے کسی دوسرے صنعت کار سے مطلوبہ اشیاء تیار کراتا ہے، پھر مستصنع اول کو وہ اشیاء فراہم کرتا ہے۔ یہی تعامل ہے جو اشیاء منقولہ میں رائج ہوچکا ہے، اور اب فلیٹس میں بھی بہت سارے بڑے شہروں میں شروع ہوچکا ہے، اس لئے بر بنائے تعامل اس کے جواز کا قول اختیار کیا جاسکتا ہے۔

۴- یہ بیع بر بنائے تعامل وضرورت جائز قرار دی گئی ہے، اب جب یہی تعامل اور ضرورت اشیاء غیر منقولہ میں بھی پایا جائے تو یہاں بھی درست ہوگا اور وہ شرائط جو اشیاء منقولہ کے بیع استصناع کے جواز کے لئے ملحوظ رکھنا ضروری ہیں، جب وہی شرائط اموال غیر منقولہ میں بھی ملحوظ رکھی جائیں گی تو اشیاء غیر منقولہ کا استصناع بھی جائز ہوگا۔ اس سلسلہ میں حنفیہ نے جو شرائط مقرر کی ہیں، وہ حسب بیان الفقہ الاسلامی وادلتہ از دکتور وہبہ زحیلی یہ ہیں:

اول: شیئ مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور اس کے اوصاف مقرر کئے جائیں، مثلاً برتن بنانے کا آرڈر دیا گیا، تو کس دھات کا ہوگا، کون سا برتن ہوگا، کتنا بڑا ہوگا، حجم کیا ہوگا اور برتنوں کی تعداد کیا ہوگی، یہ تمام امور طے کرنا ضروری ہیں، تاکہ نہ کسی قسم کا ابہام رہے اور نہ شیئ مجہول رہے، ورنہ یہ عقد مفضی إلی النزاع ہوسکتا ہے۔ یہ تمام شرائط طے نہ ہوں تو یہ عقد درست نہ ہوگا۔

دوم: شیئ مصنوع ان اشیاء میں سے ہو جن کا تعامل ہوچکا ہو، اگر کسی ایسی چیز کا عقد استصناع کیا گیا جو متعارف بھی نہیں اور عوام میں اس کا تعامل بھی نہیں تو اس کا یہ عقد درست نہ ہوگا۔

آج کے دور میں اس کا تعامل بہت زیادہ وسیع ہوچکا ہے، حتی کہ تعمیرات خصوصاً مکانات اور فلیٹ تعمیر کرنے کا سلسلہ پورے عالم میں جاری ہے، اسی لئے جب فلیٹس کے متعلق تعامل پایا گیا ہے تو اس کا عقد استصناع درست ہوگا۔ تیسرے اس عقد میں کوئی مدت مقرر نہ کی جائے گی، اگر مدت مقرر کردی گئی تو اس صورت میں یہ عقد استصناع نہیں بلکہ عقد سلم قرار پائے گا اور اس صورت میں عقد سلم کے احکام جاری ہوں گے اور اس کے احکام میں سے ایک حکم یہ ہے کہ پوری قیمت کی ادائیگی مجلس عقد میں ہی لازم ہوگی۔ اس تیسری شرط کی بنا پر یہ عقد استصناع سے نکل کر بیع سلم بن جائے گا، اس سلسلہ میں آج کے عہد میں صاحبین کی رائے کے مطابق اس کو مدت کی شرط کے بغیر اس کو استصناع قرار دینا بہتر ہے، چنانچہ صاحبین کی رائے یہ ہے: صاحبین کی رائے یہ ہے کہ مدت کی عدم تحدید شرط نہیں ہے، اور یہ عقد بہرحال استصناع ہی رہے گا چاہے مدت کا تعین کیا ہو یا نہ کیا ہو۔

"قال الصاحبان: ليس بشرط والعقد استصناع على كل حال حدد فيه أجل أو لم يحدد" (الفقہ الاسلامی: ۳۶۴۸)

اسی اصول کی بنا پر مجلۃ الاحکام میں یہ دفعہ لکھی گئی:

"كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق، وأما ما لم يتعامل باستصناعه إذا بين فيه المدة صار سلمًا، وإذا لم يبين فيه المدة كان من قبيل الاستصناع أيضًا"

ہر وہ شیئ جس کے استصناع کا تعامل ہوچکا ہو، اس کی بیع استصناع مطلقاً جائز ہے (مدت کا تعین کیا ہو یا نہ کیا ہو) اور جس کا تعامل نہ ہو اس کے استصناع میں اگر مدت کی تعین کیا ہو تو وہ بیع سلم ہوگی اور اگر مدت کا تعین نہ کیا ہو تو وہ بیع استصناع کے قبیل سے ہوگی۔ اس کا خلاصہ یہ ہوا کہ جن اشیاء کے بیع استصناع کا تعامل ہوگیا ہو ان اشیاء کا استصناع متوازی بھی درست ہوگا اور جیسے استصناع اول کے لئے جنس، نوع، صفت، قدر کا تعین لازم

ہے، اسی طرح متوازی استصناع کے لئے بھی جب یہ شرط پائی جائے تو درست ہوگا۔

۵- اس سوال کا جواب اوپر آچکا ہے کہ استصناع متوازی درست ہے، عاقدین اولین میں سے ایک طرف فرد ہوگا جو مستصنع ہے اور دوسری طرف سے فرد ہو یا ادارہ جو صانع (بائع) ہوگا، پھر یہ فرد یا ادارہ آرڈر لے کر کسی تیسرے فرد یا ادارے کو ٹھیک انہی شرائط کے ساتھ یہ کام تفویض کرے تو اس طرح یہ استصناع متوازی ہوگا، یہ شکل یقیناً درست ہے، چنانچہ اوپر حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی کے حوالے سے جواز نقل کیا جاچکا ہے، اس سلسلہ میں اصل نکتہ یہ ہے کہ شرائط کا تعین اور ضوابط کی پابندی بہر حال لازم ہے، چاہے یہ عقد دو افراد کے درمیان ہو یا ایک فرد اور ادارے کے درمیان ہو پھر وہ ادارہ چاہے مفوضہ کام خود انجام دے یا کسی دوسرے فرد کے ساتھ اس طرح عقد استصناع کرے۔

۶- عقد استصناع میں صانع کو جو رقم دینی پڑتی ہے، اس کی حیثیت اصولی طور پر بیعانہ کی ہوتی ہے اور بیعانہ وہی عربان ہے جس کو حدیث میں منع کیا گیا ہے، چنانچہ ابوداؤد اور نسائی ان میں ہے: عن عمرو بن شعیب عن أبیہ عن جدہ قال: نھی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم عن بیع العربان۔

اس کی شرح کرتے ہوئے صاحب لمعات نے لکھا: هو أن يشتري السلعة ويعطي البائع درهمًا أو أقل أو أكثر على أنه إن تم البيع حسب من الثمن وإلا لكان للبائع ولم يرجعه المشتري وهو باطل لما فيه من الشرط والغرر۔

اس حدیث کی بنا پر حنفیہ، شافعیہ و مالکیہ کے یہاں بیعانہ ناجائز ہے، اب خریدار یعنی مستصنع نے جن شرائط اور اوصاف سے متصف شیٔ تیار کرنے کا عہد کیا تھا، اگر صانع نے ان تمام شرائط کی پابندی کی ہے تو پھر مستصنع کا مکر جانا غیر شرعی ہوگا، یہ عقد چونکہ قائم ہے، اس لئے ایسی صورت میں اس عقد لازم کی نفی کرنے کا اسے کوئی حق نہیں، لیکن اگر وہ اس کے باوجود عقد پر قائم نہ رہے تو صانع کے لئے وصول کردہ رقم کے جواز کی کوئی صورت بجز اس کے نہیں کہ وہ صرف اتنی رقم لینے کا حقدار ہوگا جتنا سامان وہ تیار کر چکا ہے اور وہ سامان بھی مستصنع کو حوالہ کرنے کا ذمہ دار ہوگا، اس لئے کہ تیار شدہ سامان بھی اگر اسی کے پاس رہے اور وصول شدہ رقم بھی بطور جرمانہ یا تلافی نقصان کے نام رکھے تو اس کے لئے یہ جائز نہ ہوگا۔ وہ سامان جو مستصنع کے مطلوب اوصاف اور ڈیزائن کے مطابق تیار کیا گیا مثلاً فرنیچر (میز، کرسیاں، پلنگ وغیرہ) اور اس نے معاہدے کے مطابق مطلوبہ شرائط کی پابندی کر کے سامان تیار کر دیا، پھر اس کا رد کر دینا ظلم ہے مگر وہ پھر بھی سامان ہی ہے، اور مال متقوم ہے نہ کہ ضائع ہونے والی کوئی ایسی شیٔ جس کی اب کوئی قیمت نہیں۔ اس سلسلہ میں وہ ایک طریقہ کار یہ اپنا سکتا تھا کہ ایگریمنٹ کرتے ہوئے پہلے ہی یہ طے کرے کہ اگر مطلوبہ سامان تمام شرائط و اوصاف کے مطابق تیار کر دینے کے باوجود مستصنع نے رد کر دیا تو ادا شدہ رقم اس وقت تک واپس نہیں کی جائے گی جب تک یہ سامان کسی اور جگہ فروخت نہ ہو جائے۔ بہر حال علی الاطلاق اس رقم کو صانع کے لئے اس لئے جائز قرار نہیں دیا جاسکتا کہ یہ عربان ہی ہے، جو قمار کے پائے جانے کی وجہ سے ممنوع ہے، اور امام احمدؒ کے سوا تمام ائمہ اس کی حرمت کے قائل ہیں، لیکن اگر ابتداء عقد میں ہی یہ شرط لگائی کہ اگر مشتری (مستصنع) نے تیار شدہ مال شرائط کے مطابق ہونے کے باوجود رد کر دیا تو ادا شدہ رقم (بیعانہ) صانع کا حق ہوگا تو اس شرط لگانے کی بنا پر یہ عقد صحیح ہوگا یا فاسد۔ تو اس کا جواب یہ ہے کہ حنفیہ کے یہاں یہ بیع فاسد اور دیگر ائمہ کے یہاں باطل ہوگی۔ اور وجہ وہی حدیث میں وارد ممانعت اور دوسرے یہ کہ کسی کا مال بغیر عوض لینا ہے، لہذا بیعانہ لینے کا صانع کو کوئی حق نہیں۔

۷- مصنوع کے لئے ضرورت کا خام مال (میٹریل) اگر مستصنع (خریدار) نے مہیا کر دیا تو اب عقد استصناع ہوگا یا اجارہ، اس کا جواب یہ ہے کہ مستصنع نے میٹریل مہیا کر دیا تو اب یہ استصناع نہیں بلکہ عقد اجارہ علی الصنع ہوگا جو اجارہ ہی کے قبیل سے ہے، چنانچہ علامہ سرخسی نے لکھا ہے کہ کسی چیز کے بنانے کے لئے اجارہ عمل کی بیع ہے نہ کہ عین کی اور عین اس کے تابع ہے، اس لئے کہ استصناع میں معقود علیہ عین ہوتا ہے جبکہ اجارہ میں معقود علیہ عمل ہوتا ہے، علامہ کاسانی نے فرق کرنے کے لئے یہ مثال دی ہے کہ اگر کسی شخص نے لوہار کو لوہا دے کر کوئی برتن یا اوزار بنانے کو دیا اور اجرت مقرر کر دی تو یہ جائز ہے اور اس میں فسخ کا اختیار نہیں اور اگر اس شخص نے آرڈر کے مطابق وہ چیز تیار کر دی تو وہ مستحق اجرت ہوگا اور اگر چیز خراب کر دی تو لوہار اتنی مقدار کے لوہے کا ضامن ہوگا، عقد استصناع میں جب خام مال مستصنع نے فراہم کر دیا تو اب چونکہ یہ عقد اجارہ بن گیا، اس لئے صانع اجیر مشترک قرار پائے گا اور وہ اجرت علی الصنع کا مستحق ہوگا اور متعاقدین میں سے کسی ایک کے فوت ہونے پر یہ عقد ختم ہوگا، البتہ خام مال مستصنع کا ہوگا، کیونکہ درحقیقت یہ اسی کا تھا، اس طرح یہ حکم بھی ہوگا کہ اگر خام مال مستصنع سے لیا اور آرڈر

کے مطابق اس نے وہ چیز تیار نہ کی تو خریدار کو حق ہوگا کہ وہ اس کو روک دے اور اس پر اس بات کا جبر نہیں کیا جاسکتا کہ وہ مطلوبہ اوصاف کے مطابق چیز نہ ہونے کے باوجود اسے قبول کرے، اب جب وہ رد کرنے کا اختیار رکھتا ہے تو صانع خود اس شئ کا مالک ہوگا اور خام مال کے بقدر وہی مال یا اس کی قیمت ادا کرنے کا ضامن ہوگا یا ایسی نوع کے خام مال سے مقرر شدہ آرڈر کے مطابق وہ شئ تیار کر کے دینے کا ضامن ہوگا، چنانچہ علامہ کاسانی کی اوپر بیان کردہ مثال سے بھی یہی ثابت ہوتا ہے۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ کے اندر اگر بائع (صانع) نے وہ چیز مہیا نہ کی تو یقیناً اس میں مستصنع (خریدار) کا نقصان ہوسکتا ہے مگر اس کی تاخیر پر وہ کوئی جرمانہ وصول کرنے کا حق نہیں رکھتا، اس لئے کہ یہ تاوان تاخیر مدت کی بنا پر ہے اور تاخیر مدت کی بنا پر کوئی جرمانہ لینا مال کا جرمانہ ہے جو شرعاً درست نہیں، یقیناً اس میں اسی بات کا خدشہ ہے کہ مستصنع کو یہی چیز کسی اور جگہ سے زائد قیمت پر لے کر گاہک کو فراہم کرنی پڑسکتی ہے، تو اس صورت میں جو زائد رقم اس کو صرف کرنی پڑی اتنی رقم اس صانع سے لینے کا حق ہوگا، جو درحقیقت تاوان نہیں ہے، اس لئے کہ اس نقصان کا سبب وہی بنا ہے، اس لئے اس کا ضمان بھی اس کے ذمہ ہوگا، اس سلسلہ میں فقہ کا یہ اصول ملحوظ رکھا جائے جو دراصل حدیث ہے: "لا ضرر ولا ضرار"۔ زیر نظر معاملے میں صانع کی طرف سے جو ضرر ہے، وہ واضح ہے، اس لئے اس زائد رقم کے ضرر کا سبب جو شخص بنا ہے، اس سے اتنی ہی مقدار کا ضمان لینا درست ہوگا۔

البتہ اس کا بہتر حل یہ ہوگا کہ وہ سامان اسی صانع کو اسی مقررہ رقم پر فروخت کرسکتا ہے، لیکن درحقیقت صانع کی طرف سے مقررہ تاریخ پر سامان نہ تیار کرنا یا تو اس کے کوتاہی کے سبب سے ہوگا یا کسی ایسے بائع کی وجہ سے جو اس کے اختیار سے باہر ہو، اگر کوتاہی صانع کی طرف سے ہو تو از قبیل استہلاک ہوگا اور اگر کوتاہی اس کی نہیں بلکہ ایسا مانع قوی تھا جو اس کے اختیار سے باہر تھا تو یہ از قبیل ہلاک ہوگا، اس لئے ان دونوں صورتوں میں حکم بھی الگ الگ ہوگا۔

شریعت کے عمومی ضوابط کا مقتضا یہی ہے کہ اس طرح کے نقصان پر تاوان لازم نہیں ہوتا، چنانچہ دیکھئے متعاقدین کے درمیان عقد بیع ہوگیا۔ مشتری نے مبیع پر قبضہ کرلیا اور ثمن کی ادائیگی کے لئے مہلت مانگی، بائع نے مہلت دی، مگر پھر بھی مشتری نے اس مہلت کے باوجود ثمن ادا نہیں کیا تو اس صورت میں بھی مشتری پر کوئی تاوان لازم نہیں ہوتا۔ حالانکہ ممکن ہے کہ بائع کو وقت پر ثمن نہ ملنے کی وجہ سے کوئی نقصان ہوا ہو، مثلاً خود اسے کوئی چیز خریدنی تھی جو نہ خرید سکا، اس نقصان کے باوجود کوئی تاوان لازم نہ ہوا، مستاجر نے دکان یا مکان کا کرایہ وقت پر ادا نہ کیا جس کی بنا پر موجر کو نقصان ہوا تو اس میں بھی مستاجر پر کوئی تاوان لازم نہیں ہوتا۔ ایک شخص نے مکان یا زمین فروخت کی اور مشتری سے قسطوں میں ثمن ادا کرنے کا معاہدہ ہوگیا، اس کے بعد بائع نے ثمن کی وصولیابی کی اور امید پر دوسری جگہ کوئی مکان یا زمین خریدی، لیکن اس مشتری نے حسب عقد ثمن کی قسطیں ادا نہ کیں، اور اس بنا پر بائع یا تو وہ مکان یا زمین خرید ہی نہ سکا یا خرید لینے کے بعد محض قیمت ادا نہ کر پانے کی بنا پر بیع ٹوٹ گئی تو یہاں بھی اس مشتری سے کوئی تاوان نہیں لے سکتے، اس نقصان کا سبب بننے والے شخص کی اس صورت حال کو دیکھنا ضروری ہے، جس میں وہ عقد استصناع میں مبیع کو وقت مقررہ پر ادا نہ کرسکا۔

عقد استصناع سے متعلق بعض مسائل

مولانا محمد ظفر عالم ندوی[1]

موجودہ دور میں تمویل کے جو طریقے اختیار کئے گئے ہیں، ان میں ایک طریقہ استصناع (Manufacturing) کا ہے۔ جس کا اس وقت کافی رواج ہوتا جارہا ہے، عہد نبوی اور بعد کے ادوار میں استصناع کا رواج معمولی اشیاء میں تھا، لیکن اب اس کا دائرہ بہت وسیع ہوگیا ہے اور مالیاتی ادارے استثمار اور تمویل کے لئے اس کو اختیار کررہے ہیں۔ یقیناً یہ ایک اہم موضوع ہے اور غور وفکر کی چیز ہے۔ اس موضوع پر بحث سے قبل ہم استصناع سے متعلق ضروری امور کی وضاحت مناسب سمجھتے ہیں۔ تاکہ اصل موضوع پر گفتگو آسان ہو اور اس سلسلہ میں جو سوالات ہیں ان کا حل پیش کیا جاسکے۔

تعریف:

مشہور فقیہ علامہ ابن عابدین شامیؒ نے استصناع کی تعریف ان الفاظ میں کی ہے:

''طلب العمل من الصانع فی شیئ مخصوص علی وجه مخصوص'' (رد المحتار ۷/ ۴۷۴ جدید نسخه)

(کسی مخصوص چیز کو مخصوص انداز میں تیار کرنے کے لئے صانع کو آرڈر دینا عقد استصناع کہلاتا ہے)۔

وضاحت: دوسرے عقود کے مقابلہ عقد استصناع کے کچھ امتیازی پہلو بھی ہیں۔ اور وہ یہ ہیں: استصناع میں عقد کے وقت مبیع معدوم ہوتی ہے اور بعد کو تیار کی جاتی ہے جس طرح بیع سلم معدوم کی ممانعت سے مستثنیٰ کی جانے والی خصوصی صورت ہے۔ وہی صورت استصناع کی بھی ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ استصناع میں مبیع اور ثمن دونوں ادھار ہو سکتے ہیں۔

مشروعیت:

اس عقد کا جواز خود نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم سے ثابت ہے کہ آپ نے اسی طریقہ پر آرڈر دے کر انگوٹھی بنوائی ہے، اسی طرح آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے ممبر بنوایا گیا ہے، امام بخاریؒ نے اپنی کتاب صحیح البخاری میں یہ روایت نقل کی ہے:

''ان رجالًا أتوا سهل بن سعد الساعدی وقد امتروا فی المنبر ثم عاده، فسألوه عن ذلك فقال: والله إني لأعرف مما هو ولقد رأيته أول يوم وضع وأول يوم جلس عليه رسول اللهﷺ، أرسل رسول الله ﷺ إلى فلانة امرأة من الأنصار قد سمّاها سهل: ''مری غلامك النجار أن يعمل لی أعوادًا أجلس عليهن إذا كلمت الناس '' فأمرته، فعملها من طرفاء الغابة ثم جاء بها ، فأرسلت إلى رسول اللهﷺ فأمر بها فوضعت هاهنا''۔

شرائط: استصناع درست ہونے کے لئے درج ذیل شرائط کا لحاظ ضروری ہے:

۱- استصناع کے لئے یہ ضروری ہے کہ عمل بھی صانع کی طرف سے ہو اور بناوٹ کا میٹریل بھی صانع کی طرف سے ہو، اگر میٹریل آرڈر دینے والے کی طرف سے ہو تو یہ اجارہ کی شکل ہوجائے گی بیع نہیں ہوگی۔

---

[1] دار العلوم ندوۃ العلماء لکھنؤ۔

۲- دوسری شرط یہ ہے کہ ایسی چیزوں میں درست ہے جس میں انسانی صنعت کا دخل ہو، شیخ وہبہ الزحیلی صراحت کرتے ہیں:

''الاستصناع کما عرفنا عقد مع ذی صنعة علی عمل بشیئ معین وتکون مادة الصنع من الصانع '' (الفقہ الاسلامی وادلتہ)

۳- بیع سلم کی طرح استصناع میں قیمت کا پہلے ادا کرنا ضروری نہیں ہے۔

۴- استصناع عقد بیع ہے اور دونوں فریق پر لازم ہے۔

مذکورہ تفصیلات کو سامنے رکھتے ہوئے سوالنامہ میں درج سوالات کے جوابات اس طرح ہوں گے:

۱- استصناع کی جو تعریف اور شرائط اوپر بیان کی گئی ہیں، ان کے پیش نظر استصناع میں وہ تمام چیزیں داخل ہوں گی جن کی انسانی سماج کو ضرورت ہو اور اشیا کے اوصاف منضبط اور متعین کئے جاسکتے ہوں، اور لوگوں میں ان کا تعامل بھی ہو، نیز یہ چیزیں صناعت میں سے ہوں خواہ یہ معمولی اشیاء ہوں یا اہم اور قیمتی اشیاء۔

اس میں اصل الاصول تعامل ناس ہے، الفقہ الحنفی فی ثوبہ الجدید کے مصنف لکھتے ہیں:

''نحن ترکنا القیاس لتعامل الناس فی ذلك فإنهم تعاملوه من لدن رسول اللهﷺ إلی یومنا هذا من غیر نکیر منکر، وتعامل الناس من غیر نکیر أصل من الأصول کبیر '' (۴/ ۲۳)۔

علامہ کاسانی نے اسی اصول کی بنا پر بدائع الصنائع میں کچھ چیزوں کو بطور مثال بیان کیا ہے۔

موصوف لکھتے ہیں:

''وأن یکون مما یجری فیه تعامل بین الناس من أوانی الحدید والرصاص والنحاس، ونحو ذلك '' (بدائع ۶/۸۶)۔

گویا اس مسئلہ میں مدار تعامل ناس ہے، اسی لئے شیخ وہبہ زحیلی نے کچھ اور چیزوں کو بھی شامل کیا ہے۔

''وأن یکون المصنوع ما یجری فیه تعامل الناس کالمصنوعات والأحذیة والأوانی وأمتعة الدواب ووسائل النقل الأخری '' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۷)۔

موصوف آگے لکھتے ہیں:

''ویصح فی عصرنا الحاضر الاستصناع فی الثیاب لجریان التعامل فیه والتعامل یختلف بحسب الأزمنة والأمکنة'' (حوالہ سابق)۔

ان اصولی بحثوں سے معلوم ہوا کہ مصنوعات خواہ بڑی ہوں یا چھوٹی، اگر ان کا تعامل ہو جائے تو ان کا استصناع جائز ہوگا۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

اس سلسلہ میں فقہا کے کلام سے یہی معلوم ہوتا ہے کہ یہ عقد بیع ہے وعدہ نہیں۔

علامہ عابدین شامی تحریر فرماتے ہیں:

''صح علی أنه بیع علی أنه مواعدة ثم ینعقد عند الفراغ بیعا بالتعاطی إذا لو کان کذلك لم یختص بما فیه تعامل، قال فی النهر: وأورد أن بطلانه بموت الصانع ینافی کونه بیعًا وأجیب بأنه إنما بطل بموته لشبهه بالإجارة '' (رد المحتار ۷/ ۴۷۵)۔

شیخ وہبہ الزحیلی اس مسئلہ پر پوری تحقیق کرنے کے بعد راجح قول درج ذیل عبارت کے ساتھ اس طرح نقل فرماتے ہیں:

''والصحیح الراجح فی المذهب الحنفی أن الاستصناع بیع للعین المصنوعة لا بعمل الصانع فهو لیس وعدًا ببیع ولا إجارة علی العمل فلو أتی الصانع بما لم یصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك

والدليل أن محمد بن الحسن ذكر في الاستصناع القياس والاستحسان وهما لا يجريان في المواعدة ولأنه جوزه فيما فيه تعامل دون ما ليس فيه تعامل ولو كان مواعدة جاز في الكل'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۴)۔

۳- عقد استصناع کا تعلق شیٔ معدوم کی بیع ہے جیسا کہ بحث کی ابتداء میں یہ صراحت آچکی ہے۔ اور قیاس کا تقاضا یہی ہے کہ شیٔ معدوم کی بیع درست نہ ہو لیکن دلیل استحسان اور تعامل ناس کی وجہ سے اس کے جواز پر امت کا اجماع ہے۔

توجس طرح ابتداءً استصناع جائز ہے، اسی طرح بعد میں بھی جائز ہے، یعنی شیٔ اول کے وجود میں آنے سے پہلے درست ہے۔ بشرطیکہ یہ دوسرا معاملہ اپنا مستقل وجود رکھتا ہو اور یہ معاملہ کسی تیسرے فریق سے ہو، اس طور پر کہ جو شخص اپنے بائع (صانع) کا مشتری ہو تو یہ شخص اب تیسرے شخص کا بائع (صانع) ہو اور تیسرا شخص تصرفات میں خود کفیل ہو، اس کا تعلق پہلے شخص سے بطور تصرف نہ ہو اگر اس کے خلاف ہو اور تیسرا شخص پہلے شخص کے ساتھ مل کر معاملہ کرتا ہے تو یہ معاملہ عائد الی الاول ہوگا جو شرعاً درست نہیں۔

اس کو مثال سے یوں واضح کیا جاسکتا ہے کہ زید نے بکر سے عقد استصناع کیا، لیکن زید نے مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس چیز کا تیسرے شخص عمرو سے عقد استصناع کرلیا اور یہ تمام افراد مستقل طور پر اپنا مکمل وجود رکھتے ہیں، یعنی زید اور تیسرا شخص عمرل کر یہ معاملہ کرتے ہیں تو یہ جائز نہیں ہوگا، یہ by back معاملہ ہوگا جو شرعاً جائز نہیں اور یہ تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ ہوں گی، کیونکہ آج کل عالمی پیمانہ پر اس طرح کے معاملات انجام دیئے جارہے ہیں جس نے ایک ضرورت کا درجہ حاصل کرلیا ہے، گویا یہ معاملہ عقد متوازی ہی کی ایک شکل ہے۔

۴-عقد استصناع منقولہ یا غیر منقولہ کن چیزوں میں جاری ہوگی؟

اس سلسلہ میں بھی تعامل الناس اور عرف وعادات کو معیار بنایا جائے گا تعامل وعادات ازمنہ وامکنہ کی وجہ سے بدلتے رہتے ہیں، اسی اصول کے پیش نظر استصناع کے معاہدے کو بڑی سے بڑی اور چھوٹی سے چھوٹی منقولہ اور غیر منقولہ اشیاء جیسے عمارت تعمیر کرنا، اس کے ساتھ زمین فراہم کرنا، پل یا سڑک تعمیر کرنا، پلانٹ لگانا وغیرہ ان چیزوں اور ان جیسی دیگر چیزوں کے تحت عقد استصناع کی گنجائش ہوگی۔

شیخ وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

''أن يكون المصنوع مما يجرى فيه تعامل الناس كالمصنوعات والأحذية والأواني وأمتعة الدواب ووسائل النقل الأخرى فلا يجوز الاستصناع في الثياب أو في سلعة لم يجر العرف باستصناعها كالدبس (ما يخرج من العنب) لعدم تعامل الناس به''۔

پہلے کے ادوار میں تعامل ناس نہ ہونے کی وجہ سے کپڑوں میں استصناع کی اجازت نہیں تھی، لیکن آج اس کا تعامل ہے، اس لئے اس کی اجازت ہوگی۔ اسی طرح منقولہ وغیر منقولہ اشیاء کا بھی معاملہ ہوگا۔

شیخ موصوف آگے لکھتے ہیں:

''ويصح في عصرنا الحاضر الاستصناع في الثياب لجريان التعامل فيه والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۷)۔

۵- عقد استصناع متوازی جو ابتداءً ادارہ اور مستصنع کے درمیان پھر ادارہ اور صانع کے درمیان ہوتا ہے اس طریقہ کو اسلامی مالیاتی ادارے تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے مخصوص شرائط ومعاہدات کے ساتھ استعمال کرسکتے ہیں، شرعاً اس میں کوئی قباحت نظر نہیں آتی ہے، خاص طور پر تعمیر وغیرہ کے موقع پر تحویل کے لئے اس کی ضرورت پیش آتی ہے۔ یہ معاملہ چونکہ دو مختلف معاہدوں میں داخل ہوتا ہے، اس لئے اس میں یہ شرط ضروری ہے کہ ان دونوں میں سے ہر معاہدہ اس طور پر دوسرے سے الگ اور مستقل الوجود ہو کہ ایک فریق (معاہد) کی ذمہ داریاں دوسرے فریق (معاہد) کی ذمہ داریوں پر موقوف نہ ہوں بلکہ اپنے آپ میں دونوں مستقل بالذات ہوں۔

اس کو مثال سے یوں واضح کیا جاسکتا ہے کہ ادارہ درمیانی فریق ہے، ادارہ نے استصناع کا معاملہ عمر سے کیا، لیکن ساتھ ہی ساتھ اس ادارہ نے

دوسرا معاملہ زید سے بطور استصناع کیا تو اس طرح معاملہ میں ضروری ہے کہ دونوں معاملے اپنی اپنی شرائط پر منحصر ہوں۔ ایک کے حقوق وشرائط دوسرے پر موقوف نہ ہوں تو یہ جائز اور درست ہے۔

اس کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ ان دونوں کی تفصیلات پہلے سے طے کرلی جائیں، مثلاً قیمت کی ادائیگی کے وقت کا تعین کہ قیمت قسطوں میں ادا کرے گا یا نقد اور ادارہ قیمت کا تعین اس طور پر کرسکتا ہے کہ اس کو منافع بھی حاصل ہوجائے، لیکن ادارہ (تمویل کار) کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ طے شدہ معاملہ کے مطابق چیز فراہم کرے اور اس کے لئے جو اخراجات بھی ہوں گے وہ ادارہ برداشت کرے گا۔

لیکن یہ بات بھی واضح رہے کہ عقد استصناع میں ضروری نہیں کہ روپیہ عقد سلم کی طرح ادا کیا جائے بلکہ روپیہ کی ادائیگی عقد کی تکمیل ہونے کے بعد درمیان یا ابتداء جب چاہے یا طے شدہ وقت پر قسطوں میں یا نقد ادا کرسکتے ہیں۔

اگر عقد استصناع متوازی کا یہ طریقہ اختیار نہ کیا جائے تو استصناع متوازی کی کوئی شکل نہیں رہ جاتی، مثلاً اجارہ مانا جائے تو درست نہیں قرض مانا جائے تو یہ بھی جائز نہیں کیونکہ مبیع موجود ہے۔

خلاصہ یہ کہ مذکورہ طریقہ پر عقد استصناع متوازی کے معاملہ میں شرعاً کوئی قباحت نظر نہیں آتی۔

عصر حاضر کے مشہور فقیہ اور جدید اقتصادیات کے ماہر مولانا تقی عثمانی مدظلہ العالی فرماتے ہیں:

''یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے۔ یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے'' (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ / ۱۵۷)۔

۶- ہمارے ملک ہندوستان میں بیعانہ کی جو صورت رائج ہے، اس میں شرط یہ ہوتی ہے کہ جو روپے بطور بیعانہ دیئے جاتے ہیں، اگر معاملہ طے پا گیا تو وہ روپے جزو ثمن بن جاتے ہیں، اگر طے نہ پایا تو وہ روپیہ بائع کے ہوجاتے ہیں۔ علماء عرب اس کو بیع العربون کہتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ آیا یہ روپے معاملہ بیع نہ ہونے کی صورت میں بائع کے لئے ضبط کرنا درست ہے یا نہیں؟ اس مسئلہ میں امام احمد بن حنبلؒ کے علاوہ تمام ہی فقہاء اس کے ناجائز ہونے پر متفق نظر آتے ہیں۔

امام ابوحنیفہؒ، امام مالکؒ اور امام شافعیؒ عدم وقوع بیع کی صورت میں روپے (بیعانہ) کے ضبط کرلینے کے قائل نہیں ہیں، بلکہ ان کے نزدیک اس کی واپسی ہوگی، وجہ یہ ہے کہ یہ روپے بائع کے پاس بغیر کسی عوض کے چلے گئے ہیں جن کا رکھنا بائع کے لئے جائز نہیں، استدلال میں موطا مالک میں مذکورہ وہ حدیث پیش کرتے ہیں، جس میں آپ ﷺ نے بیعانہ کے رکھنے سے منع فرمایا ہے، ''نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان'' (موطا ۲ / ۶۰۹)۔

امام احمد بن حنبلؒ کا موقف اس کے جواز کا ہے اور دلیل کے طور پر وہ حدیث پاک پیش کرتے ہیں جس میں بیعانہ رکھنے کا جواز ہے آپ ﷺ نے اس کو حلال قرار دیا ہے۔

'عن زيد بن أسلم أنه سئل رسول الله ﷺ عن العربان في البيع فأحله'' (مصنف عبد الرزاق بحوالہ الفقہ الاسلامی ۵ / ۳۴۳۵)

اگرچہ اس حدیث پاک پر کلام کیا گیا ہے۔ نیل الاوطار (۵ / ۱۰۲) پر اس حدیث سے متعلق وضاحت ہے:

✿ حديث مرسل وفي إسناده إبراهيم بن أبي يحيى وهو ضعيف (الفقه الاسلامي وادلته ۵ / ۳۴۳۵)۔

اسی طرح امام احمدؒ حضرت نافع کے ایک اثر سے بھی استدلال کرتے ہیں کہ نافع بن عبد الحارث نے صفوان بن امیہ سے حضرت عمر فاروقؓ کی جانب سے بیع کی اور چار سو درہم بطور بیعانہ دیے اور مزید یہ شرط رکھی کہ اگر حضرت راضی ہوگئے تو ٹھیک ورنہ یہ درہم تمہارے ہیں۔

لیکن جمہور فقہاء اس حدیث پر بھی اشکال کرتے ہیں، جیسا کہ شرح بخاری فتح الباری (۵ / ۷۵) پر ہے جس کا خلاصہ یہ ہے کہ چار سو درہم تھے یا

چار ہزار درہم؟ بطور بیعانہ تھے یا مکمل قیمت؟ وغیرہ وغیرہ۔

مذکورہ تمام احادیث وآثار کا جائزہ لینے سے یہ صورت سامنے آتی ہے کہ بیعانہ ضبط کرنے کا مسئلہ مجتہد فیہ ہے، جس میں توسع اختیار کیا جاسکتا ہے۔

فقہ حنفی ہی میں بیع فاسد بدلین پر قبضہ ہوجانے اور التعاطی بالرضا سے درست ہوجاتی ہے، اور آج عالمی سطح پر بیع زیر عمل ہے جبکہ دیگر مذاہب میں یہ جائز نہیں، اگر گنجائش نہیں رکھی گئی تو ممکن ہے کہ عالمی سطح پر معاملات میں مسلمانوں کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے۔

اسی طرح عالمی سطح پر بڑے بڑے معاملات انجام پاتے ہیں، اگر معاملہ یک طرفہ رکھا جائے تو ایک فریق کو بسا اوقات نقصان ہوسکتا ہے، لہذا عرف عام اور تعامل ناس کو مدنظر رکھتے ہوئے ایسی صورت میں امام احمدؒ کے قول کو اختیار کرتے ہوئے اگر بیعانہ ضبط کرنے کی شرط لگادی جائے تو اس کا رکھنا درست اور جائز معلوم ہوتا ہے بلکہ اس سے معاملات کی راہیں آسان ہوں گی۔

اس مسئلہ میں شیخ وہبہ الزحیلی کی رائے معتدل اور توسع پر مبنی معلوم ہوتی ہے جسے اختیار کیا جاسکتا ہے۔ موصوف فرماتے ہیں:

''وفی تقریری أنه یصح ویحل بیع العربون وأخذه عملًا بالعرف، لأن الأحادیث الواردة فی شأنه عند الفریقین لم تصح'' (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۴۳۵)۔

شیخ احمد مصطفی زرقاء یہی رائے دیتے ہیں۔ موصوف فرماتے ہیں:

''ومن المعلوم أن طریقة العربون هی وثیقة الارتباط العامة فی التعامل التجاری فی العصور الحدیثة وتعتمدها قوانین التجارة وعرفها وهی أساس لطریقة التعهد بتعویض ضرر الغیر عن التعطل والانتظار''

(الفقره: ۲۳۴، المدخل الفقهی العام ۱/ ۹۵)۔

موجودہ دور میں تجارتی ضرورت ومصلحت اور تعامل ناس کو دیکھتے ہوئے حنابلہ کا مسلک اختیار کرنے میں کوئی حرج نہیں بلکہ اس مسئلہ میں حکم کی اساس تعامل اور عرف ہے، اس لئے خود فقہ حنفی کے اعتبار سے بھی بیعانہ کی یہ شکل جائز ہوگی اور بائع کے لئے یہ رقم درست ہوگی۔

۷- استصناع میں مال اور محنت صانع کی جانب سے ہوا کرتا ہے اور مستصنع کی جانب سے ثمن ادا کیا جاتا ہے، اگر اس کے برعکس ہوگا، مثلاً میٹریل بھی مستصنع کی جانب سے مہیا کردیا گیا تو یہ عقد اجارہ ہوگا نہ کہ استصناع، اس لئے کہ اجارہ میں محنت مطلوب ہوتی ہے جو مذکورہ صورت میں حاصل ہورہی ہے تاہم استصناع میں محنت کے علاوہ میٹریل بھی مقصود ہوتا ہے۔

شرح المجلۃ (مادہ نمبر: ۴۲۱، ص: ۲۳۶) میں درج ہے:

''الإجارة باعتبار المقصود علیه نوعان: الأول عقد الإجارة الوارد علی منافع الأعیان ویقال للشیئ المؤجر عین المأجور وعین المستأجر أیضاوهذا النوع ینقسم إلی ثلاثة أقسام: الأول إجارة العقار کإیجار الدور والأراضی، القسم الثانی إجارة العروض کإیجار الملابس والأوانی، الثالث: إجارة الدواب۔ النوع الثانی، عقد الإجارة الوارد علی العمل وهنا یقال للمأجور أجیر کاستیجار لخدمة والعملة وأرباب الحرب والصنائع فإن إعطاء السلعة للخیاطة مثلًا لیخیطها ثوبًا یعد إجارة علی العمل کما أن استخیاط الثوب علی أن السلة من عند الخیاط استصناع (شرح المجله: ۲۳۶)

مذکورہ عبارت سے یہ واضح ہوجاتا ہے کہ اجارہ میں مقصود منفعت وخدمات حاصل کرنا ہوتا ہے، مثلاً خیاط کو بائع نے کپڑے سلائی کے لئے دیا تو یہ اجارہ ہے۔ اگر کپڑا اور سلائی کی محنت دونوں خیاط کی طرف سے ہو تو یہ استصناع ہے، تاہم استصناع کے سلسلہ میں یہ بات بھی واضح ہے کہ شیئ معقود کی فراہمی کا وقت زیادہ سے زیادہ رکھا جاسکتا ہے تا کہ عذر کی کوئی شکل باقی نہ رہے، لیکن اب اس متعینہ مدت کے بعد بھی صانع (بائع) تاخیر کرے جس میں مشتری کے نقصان کا خطرہ ہو تو اب خریدار کو ردوقبول کا اختیار ہوگا، بصورت دیگر بائع کی طرف سے متعینہ مدت اور طے شدہ اوصاف کے مطابق شیئ فراہم کردی جائے تو اکثر فقہاء بلکہ جمیع فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ اس صورت میں مشتری کو ردوقبول کا اختیار ہوگا، رد سے بھی قریب از مصلحت یہی بات معلوم ہوتی ہے۔

شیخ وہبۃ الزحیلی نے اس پہلو پر گفتگو کرتے ہوئے لکھا ہے کہ شیئ معقود کا پوری طرح واضح ہونا ضروری ہے ورنہ عقد استصناع فاسد ہو جائے گا۔ موصوف لکھتے ہیں:

''بیان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه مبيع فلابد من أن يكون معلومًا، والعلم يحصل بذلك فإذا كان أحد هٰذه العناصر مجهولًا فسد العقد'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۲)۔

اس نقطہ نظر کی تائید شرح المجلہ مادۃ نمبر: ۳۹۲ سے بھی ہوتی ہے کہ متعینہ اوصاف اور اجل متعین پر چیز فراہم نہ کرنے کی صورت میں مستصنع کو اختیار ہوتا ہے کہ چیز کو رد کردے۔

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' (شرح المجلہ مادہ: ۳۹۲)۔

مذکورہ اصولی گفتگو سے یہ نتیجہ سامنے آتا ہے کہ سوال میں مذکور صورت استصناع نہیں بلکہ اجارہ ہے اور اجارہ میں یہ بات بھی واضح ہے کہ تیار ہو جانے کے بعد چیز کو رد کیا جانا محال ہے، اس میں مشتری کا نقصان ہوگا، کیونکہ خام مال اسی کی جانب سے فراہم کیا گیا لیکن اس نقصان سے بچنے کے لئے تیاری سے پہلے یہ شرط لگائی جا سکتی ہے اور فراہمی کے اعتبار سے اجرت بھی مختلف ہو سکتی ہے، اس شرط کو مثال سے یوں واضح کیا جا سکتا ہے کہ خیاط کو اجرت پر رکھا جائے اور یہ کہا جائے کہ اگر چیز دس دن میں تیار کرتا ہے تو اجرت سو روپے ہوگی، مزید تاخیر کی صورت میں یومیہ اجرت میں تخفیف ہو جائے گی۔

یا اس نقصان سے بچنے کی ایک شکل یہ بھی ہو سکتی ہے کہ فلاں شخص کو اجرت پر رکھا جائے اور واضح انداز میں یہ بتلا دیا جائے کہ اگر یہ کام بیان کردہ اوصاف کے مطابق ہو تو ٹھیک ورنہ رد کردیا جائے گا یا یہ مثال بھی ہو سکتی ہے مثلاً زید نے کسی خیاط کو اجرت پر رکھا اور کہا کہ یہ قمیص ایک خاص طریقہ پر سلنا ہے، لیکن خیاط بیان کردہ اوصاف کے خلاف سل دے تو فقہاء کی رائے یہ ہے کہ اس میں خیاط کی تعدی پائی تو گئی لیکن مشتری کو کلی طور پر اختیار ہوگا کہ وہ اس چیز کے قبول کرنے سے منع کردے اور اپنی چیز کی قیمت یا مثل حاصل کرے۔

ملک العلماء کاسانی رقمطراز ہیں:

''أما استجار الصانع من الحائك والخياط والصباغ ونحوهم فالخلاف إن كان في الجنس بأن دفع ثوبًا إلى صباغ ليصبغه لونًا فصبغه لونًا آخر، فصاحب الثوب بالخيار إن شاء ضمنه قيمة ثوب أبيض وسلم الثوب، فالأجير إن شاء أخذ الثوب وأعطاه ما زاد الصبغ فيه إن كان العبغ مما يزيد'' (بدائع ۶/ ۶۵)۔

۸- عقد استصناع میں سلم کی طرح مبیع کی حوالگی کا وقت متعین ہونا ضروری نہیں، البتہ مدت میں اتنی گنجائش رکھی جا سکتی ہے جتنی میں صانع مصنوع کو بآسانی فراہم کر سکے، علماء احناف کے یہاں قدرے اختلاف کے ساتھ یہی رائے ملتی ہے۔

''أن القصد من الأجل الاستعجال بلا إمهال كأن على أن تفرغ منه غدًا أو بعد غد. فإن قصد من الأجل الاستعجا ل والتأجيل لم يصح استصناعًا ولا يصح سلمًا إذا كان الأجل دون شهر، والخلاصة أن المؤجل بشهر فأكثر سلم والمؤجل بدونه إن لم يجر فيه تعامل فهو استصناع إلا إذا ذكر الأجل للاستعجال صحيح'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۸)۔

لیکن احناف ہی میں صاحبین کی یہ رائے ہے کہ وقت مقرر کیا جائے یا نہ کیا جائے ہر دو صورت میں یہ معاملہ استصناع ہی ہوگا، کیونکہ استصناع میں وقت کی تحدید و تعیین کا رواج ہے۔ یہ رائے موجودہ حالات سے زیادہ مطابقت رکھتی ہے اور اس کو اختیار کرنا بہتر ہے۔ دکتور وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

''قال الصاحبين: ليس هٰذا الشرط والعقد استصناع على كل حال حدد فيه أجل أو لم يحدد، لأن العادة جارية بتحديد الأجل في الاستصناع فيكون شرطًا صحيحًا لذلك، وهٰذا القول هو المتفق مع ظروف الحياة العملية

وحاجات الناس فيكون هو الأولى بالأخذ به'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۸)۔

فقہاء کے کلام سے یہ نتیجہ اخذ کیا جاسکتا ہے کہ عقد استصناع میں نقصان سے بچنے کے لئے حسب حال فراہمی، سامان کی مدت زیادہ سے زیادہ مقرر کی جائے اس مدت کے بعد بھی صانع وہ چیز فراہم نہ کرسکے یا مطلوبہ اوصاف کے مطابق مہیا نہ کرے تو اب خریدار کو رد وقبول کا اختیار ہوگا، لیکن نقصان کی تلافی یا تاوان وصول کرنے کا حق نہیں ہوگا۔ جیسا کہ شرح المجلہ مادہ نمبر: ۳۹۲ پر مذکور ہے۔

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا''۔

رہی یہ بات کہ اگر گراہک کو وہ آرڈر قبول کرنا ہی ضروری ہو جبکہ متعینہ مدت پر وہ آرڈر وصول بھی نہ ہوسکا تو اس کے نقصان کی تلافی کی کیا صورت ہوگی؟

اس مسئلہ میں فقہاء خاموش نظر آتے ہیں، البتہ اجارہ میں اس کی نظیر موجود ہے، اور اسی پر قیاس کرتے ہوئے یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ مذکورہ صورت میں بائع کو یہ نقصان برداشت کرنا پڑے گا، جبکہ مشتری کو معاملہ رد کرنے کا حق ہوگا۔

''أما استئجار الصانع كالحائك والخائط والصباغ ففي حالة المخالفة في الجنس كأن يسلم إنسان ثوبًا إلى صباغ ليصبغه لونًا معينًا فصبغه لونًا آخر يكون صاحب الثوب بالخيار إن شاء ضمن الصباغ قيمة الثوب وإن شاء أخذ الثوب وأعطى الصباغ ما زاد الصبغ فيه'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۸۵۵)۔

اس نظیر سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ مذکورہ صورت میں آرڈر دینے والے کو اختیار حاصل ہوگا، چاہے وہ سامان لے یا رد کردے، ورنہ صانع کو نقصان برداشت کرنا پڑے گا، واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع سے متعلق بعض جدید مسائل

مولانا محمد مصطفی عبد القدوس ندوی[1]

مالی معاملات میں ایک اہم صورت عقد استصناع کی ہے، یہ عقد بیع وشراء کے عام معاملات سے جداگانہ ہے کہ اس میں عوض ادھار ہوتے ہیں، گذشتہ زمانوں کے مقابلہ میں اس وقت اس کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے، بڑی سے بڑی چیزوں کو آرڈر پر تیار کیا جاتا ہے، اس ٹکنالوجی دور مسابقت میں اسلامی مالیاتی ادارے اس کو تمویل واستثمار کے طور پر بھی استعمال کرنے شروع کردیئے ہیں، اس وجہ سے اس زمانہ میں اس کی اہمیت پہلے زمانہ کے مقابلہ میں زیادہ بڑھ گئی ہے، لہذا اس پس منظر میں چند سوالات کے جوابات پیش ہیں:

کن اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوگا؟

ان ہی چیزوں میں عقد استصناع درست ہوگا جن کے بارے میں عقد استصناع کا عرف اور لوگوں کا تعامل ہو، جیسے پہلے زمانہ میں جوتے بنانے کا آرڈر دیا جاتا تھا، اسی طرح لوہا، تانبا، پیتل اور شیشہ کے برتن تیار کرنے کا آرڈر دیا جاتا تھا، ہتھیار میں تلوار، اس کے پھل، چاقو کے پھل، تیر اور اس زمانہ میں دیگر مروج متنوع، ہتھیار بنانے کا آرڈر دیا جاتا تھا، اس لئے فقہاء نے ان چیزوں میں عقد استصناع کو درست قرار دیا، جبکہ کپڑے اور قمیصوں میں عقد استصناع کو درست قرار نہیں دیا، کیونکہ ان میں عقد استصناع کرنے کا تعامل لوگوں میں نہیں تھا (دیکھئے: المبسوط ۱۲/۸۶، ہدایہ ۳/۷۸، بدائع الصنائع ۶/۹۷، ط: دار الحدیث قاہرہ، مصر ۱۴۲۶ھ، رد المحتار ۷/۳۶۶)۔

زمانہ وحالات کی تبدیلی کی ساتھ لوگوں کی ضرورتیں بھی بدلتی رہتی ہیں، خاص طور پر موجودہ دور میں جبکہ صنعتی انقلاب عروج پر ہے، لوگوں کے معیار زندگی میں بڑا فرق آچکا ہے، لوگ زمین پر تیز رفتار سواریوں پر سفر کرنے کے ساتھ ساتھ فضاؤں کی سواریوں پر سفر کر رہے ہیں، ان کے سامان بڑے بڑے جہازوں سے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل ہو رہے ہیں، انہیں اب بڑی بڑی مشینوں کی ضرورت پیش آنے لگی ہے، چنانچہ آج کل ٹرین، ہوائی جہاز برائے مسافرین، جہاز، بڑی بڑی جنگی کشتیاں، سامان بردار جہاز وکشتیاں، اسلحہ ان میں خاص طور پر میزائلس وغیرہ کی خرید وفروخت عقد استصناع ہی کے طریقہ پر بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے، اسی طرح سے آج کل مکانات کی تعمیرات کے معاملات بھی بڑی تیزی کے ساتھ عقد استصناع کے طریقہ پر انجام پا رہے ہیں۔

عقد استصناع کی جتنی مثالیں اوپر ذکر کی گئی ہیں ان سب میں لوگوں کے عرف وتعامل کے ساتھ ساتھ انسانی صنعت اور دست کاری کا دخل ہے، لہذا طبعی پیداوار جیسے: سبزی، پھل، دودھ، گندم، چاول، اور دیگر اناج میں عقد استصناع درست نہیں ہوگا، کیوں کہ ان میں نہ عرف پایا جارہا ہے اور نہ ہی ان میں انسانی صنعت کو دخل ہے، نیز انسانی لین دین اور کاروباری اعتبار سے جو انسانی ضرورتیں ان اشیاء سے وابستہ ہیں وہ بیع سلم سے پوری ہوجاتی ہیں۔

عرف اور لوگوں کے تعامل اور انسانی صنعت کی اساس پر موجودہ دور میں منارے، ستون، دروازے اور دروازے کی چوکھٹ، کھڑکیاں، المنیم کے صندوق اور دوسرے برتن بلکہ مکمل تیار شدہ مکانات جو ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کئے جاسکتے ہیں، لوہے کی گیرل، چھری اور دوسری چیزیں، اسی طرح لکڑی کی کرسی، صندوق، تخت، پلنگ اور دوسری چیزیں، پلاسٹک کی کرسی اور دیگر سامان میں عقد استصناع درست ہوگا؛ اس لئے کہ ان چیزوں کو آرڈر دے کر بنوانے کا رواج ہے، اور انسانی صنعت سے تیار کیا جاتا ہے۔

---

[1] استاذ حدیث وتفسیر جامعۃ الصالحات کڑپہ (اے پی)۔

کیا عقد استصناع بیع ہے؟

فقہاء کا اس بارے میں اختلاف ہے کہ آیا عقد استصناع خود بیع ہے، یا اجارہ یا وعدہ بیع، چنانچہ بعض فقہاء نے استصناع کو صرف اجارہ قرار دیا ہے، بعض نے ابتداء میں اجارہ اور انتہاء میں بیع کہا ہے، بعض دوسرے فقہاء نے وعدہ بیع کہا ہے، ایک چوتھا قول صرف بیع کا ہے، یہ اکثر مشائخ احناف اور فقہاء حنابلہ کا قول ہے (المبسوط ۱۵ / ۸۴ اور اس کے بعد کے صفحات، بدائع ۶ / ۹۵ مجلۃ الاحکام العدلیہ دفعہ نمبر: ۳۸۸، الانصاف ۴ / ۳۰۰، العنایہ مع الفتح ۷ / ۱۰۸)۔

صاحب ہدایہ علامہ ابوالحسن مرغینانی اور صاحب درمختار علامہ علاء الدین حصکفی نے بیع کے قول کو صحیح کہا ہے، اس لئے کہ امام محمد نے اس کے جواز کے بارے میں قیاس واستحسان کا ذکر کیا ہے، اور مواعید کے باب میں قیاس واستحسان جاری نہیں ہوتے ہیں (الہدایہ مع الفتح ۷ / ۱۰۸، الدر المختار مع رد المحتار ۷ / ۳۶۵، ط: دار الکتاب دیوبند)۔

اسی طرح اس میں خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے، خیار کا حاصل ہونا بیع کی خصوصیات میں سے ہے (الہدایہ مع الفتح ۷ / ۱۰۸، بدائع ۶ / ۹۵)
اگر استصناع وعدہ بیع ہوتا تو اس پر درست اور نادرست کا حکم لگانا صحیح نہیں ہوتا، کیونکہ صحیح اور عدم صحیح کا حکم بیع کی خاصیت ہے نہ کہ وعدہ کی۔

ڈاکٹر مصطفی احمد زرقا کا بیان ہے کہ جمہور فقہاء مذاہب اس بات پر متفق ہیں کہ استصناع ہر لحاظ سے عقد ہے نہ کہ محض ایک وعدہ، حتی کہ احناف کے علاوہ فقہاء مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ جو کہ راست استصناع کو جائز قرار نہیں دیتے ہیں، وہ بھی بیع سلم کے تحت عقد تسلیم کرتے ہیں، یعنی بیع سلم کی مطلوبہ شرطیں اس میں پائی جائیں گی تو وہ عقد استصناع بیع سلم ہوجائے گا (مجلۃ الفقہ الاسلامی ۷ / ۲ / ۲۳۷)۔

معدوم مصنوعات کی بیع:

یہ بات مسلمہ ہے کہ جو چیز خلاف قیاس نص، یا اجماع یا عرف وتعامل کی وجہ سے مشروع وثابت ہو، وہ اپنے مورد کے دائرہ میں رہتی ہے اس سے باہر نہیں جاتی ہے، عقد استصناع اسی طرح کے معاملات میں سے ہے کہ خلاف قیاس استحسانًا مشروع ہے؛ کیونکہ عقد استصناع میں مبیع شئ مصنوع معدوم ہوتی ہے، اور معدوم کی بیع درست نہیں، اس لئے کہ اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے اس طرح کی بیع کرنے سے روکا ہے:

''لا تبع ما لیس عندك'' (ابوداؤد، البیوع، باب فی الرجل یبیع ما لیس عنده: ۳۵۰۳)۔

وجہ استحسان یہ ہے کہ عقد سلم کی طرح عقد استصناع بھی عام بیوع سے مستثنی ہے، مستثنی کی وجہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا عمل ہے:

''روی البخاری اصطناع الرسول صلی الله علیه وسلم للخاتم فی الأیمان والنذور'' (فتح الباری ۱۱/ ۴۵۳)

''وعن أنس أن النبی ﷺ اصطنع خاتمًا فقال: إنا قد اتخذنا خاتمًا ونقشنا علیه نقشًا فلا ینقش علیه أحد''

(نسائی، الزینة، باب موضع الخاتم: ۵۲۸۴)۔

اجماع، اور لوگوں کا تعامل ہر زمانہ میں رہا ہے اور اس کی ضرورت ہر زمانہ میں لوگوں کو رہی ہے (بدائع ۶ / ۹۶)

عنایہ میں ہے: ''والجواز بالاستحسان للإجماع الثابت بالتعامل، فإن الناس فی سائر الأعصار تعارفوا الاستصناع'' (العنایه مع الفتح ۷/ ۱۰۸)۔

فقہاء نے لکھا ہے کہ استحسان اور اجماع کے مقابلہ میں قیاس کو چھوڑ دیا جاتا ہے (بدائع ۶ / ۹۶)۔

لہذا یہ سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنی نہیں ہوں گی اور عام اصول کے مطابق معدوم کی بیع درست نہیں اور مبیع پر قبضہ سے پہلے اس کو فروخت کرنا بھی صحیح نہیں، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت حکیم بن حزام ؓ سے مخاطب ہوکر فرمایا:

''لا تبع ما لیس عندك'' عن حکیم بن حزام قال: یا رسول الله! یأتینی الرجل فیرید منی البیع لیس عندی، أفأبتاعه له من السوق؟ فقال: ''لا تبع ما لیس عندك'' (ابوداؤد، البیوع، باب فی الرجل یبیع ما لیس عنده: ۳۵۰۳)،

یعنی جو چیز تمہارے پاس موجود نہ ہواس کو مت بیچو۔

اسی طرح آرڈر دی ہوئی چیز تیار ہوگئی لیکن اس پر ابھی قبضہ نہیں ہوا تو اس کو دوسرے سے فروخت نہیں کرسکتا، اس لئے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مبیع پر قبضہ سے پہلے اس کی خرید وفروخت سے منع فرمایا ہے: ''من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه''

حضرت ابن عباسؓ نے اس حدیث کی روایت کے بعد فرمایا: ''وأحسب كل شيئ مثله'' (بخاری، باب الطعام قبل أن يقبض، وبيع ما ليس عندك (۲۱۳۶)، مسلم، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض (۲۸۳۶)۔

کیا عقد استصناع کا تعلق صرف اموال منقولہ سے ہے؟

اوپر ذکر آچکا ہے کہ عقد استصناع کی بنیاد لوگوں کے عرف وتعامل اور انسانی صنعت پر ہے، لہذا اس اساس پر اموال منقولہ اور غیر منقول دونوں کا حکم برابر ہوگا، پس غیر منقول جیسے بلڈنگ، سڑک اور پل وغیرہ میں عقد استصناع درست ہوگا، کیونکہ ان چیزوں کی تعمیر کا معاملہ نقشے، پیمائش اور دیگر ضروری اوصاف کی تحدید وتعیین کے بعد ہوتا ہے، آج کل کئی منزلہ عمارتوں کی تعمیر میں فلیٹس کی خرید وفروخت عقد استصناع کے طریقہ پر ہوتی ہے، باضابطہ تعمیری سہولیات کے ساتھ پوری عمارت کا مجوزہ نقشہ آویزاں کردیا جاتا ہے اور قیمت کی ادائیگی کچھ اڈوانس کے ساتھ بالاقساط ہوتی ہے، اور فلیٹس کے حوالہ کے وقت پوری قیمت ادا ہوجاتی ہے۔ بعض اوقات بیعانہ کے طور پر ایک مناسب رقم دینے کے بعد بقیہ رقم فلیٹس پر قبضہ کے وقت ادا کی جاتی ہے۔

عقد استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کا حکم:

اسلامی مالیاتی ادارے عقد استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کی جو صورت اختیار کررکھی ہے، وہ شرعاً درست نہیں ہے، کیونکہ اس میں معدوم شئ کی بیع اور مبیع پر قبضہ کرنے سے پہلے اس کی بیع کرنا لازم آتا ہے، اور یہ دونوں ہی از روئے شرع ممنوع ہیں، اس لئے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان دونوں ہی سے روکا ہے، جیسا کہ پیچھے بیان آچکا ہے، نیز تذکرہ آچکا ہے کہ راجح قول کے مطابق عقد استصناع خود بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع، اور جب اسلامی مالیاتی ادارے جس شخص سے آرڈر لیتا ہے تو ادارہ اور اس شخص کے درمیان عقد استصناع منعقد ہوجاتا ہے، حالانکہ اس وقت مبیع معدوم ہوتی ہے، کیونکہ وہ دوسرے شخص کو آرڈر دے گا پھر وہ بنائے گا تب مبیع وجود میں آئے گی۔ غرضیکہ اس صورت میں شرعی قباحت بیع معدوم اور بیع قبل القبض کا لازم آتا ہے۔

کیا عقد استصناع بیع لازم ہے؟

اس سلسلہ میں فقہاء کے درمیان اختلاف پایا جاتا ہے، چنانچہ جمہور فقہاء احناف کا کہنا ہے کہ عقد استصناع ابتدائی مرحلہ میں لازم نہیں ہے، ابتدائی مرحلہ سے مراد عقد استصناع کے منعقد ہونے کے وقت سے شئ مصنوع (جس چیز کو بنانے کا آرڈر دیا گیا) کو مستصنع (بنانے کا آرڈر دینے والا) کی رویت کے وقت تک ہے، خواہ شئ مصنوع مکمل تیار ہوگئی ہو یا نا تمام ہو، خواہ فریقین کے درمیان طے شدہ شرائط اور وضاحت کردہ معیارات وصفات کے مطابق شئ تیار ہوئی ہو یا ایسا نہ ہو، اسی وجہ سے صانع (بائع) کے لئے جائز ہے کہ مستصنع (خریدار) کے دیکھنے سے پہلے آرڈر دیئے ہوئے سامان کو بنانے سے رک جائے، یا بنانے کے بعد کسی اور شخص سے فروخت کردے، اسی طرح مستصنع (خریدار) کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ اپنے آرڈر سے رجوع کرلے، جبکہ اس نے ابھی شئ مصنوع (جس سامان کو بنانے کا آرڈر دیا تھا) کو دیکھا نہ ہو (بدائع الصنائع ۶/ ۹۸، ہدایہ، فتح القدیر وعنایہ ۷/ ۱۰۹، ہندیہ ۲/ ۲۰۷، درمختار ورد المحتار ۷/ ۳۶۷)۔

امام ابو یوسف کی رائے یہ ہے کہ اگر آرڈر دی ہوئی شئ آرڈر کے مطابق تیار ہوئی تو عقد استصناع لازم ہوگا، دونوں فریق میں سے کسی کو بھی حق خیار نہیں ہوگا، بلکہ صانع (بائع) پر مبیع کا حوالہ کرنا لازم ہوگا اور مستصنع (خریدار) پر اس کا قبول کرنا ضروری ہوگا، کیونکہ صانع (بائع) نے جب آرڈر کے مطابق سامان تیار کردیا تو اس میں مستصنع (خریدار) کا حق ثابت ومتعین ہوگیا، سامان تیار کئے جانے سے پہلے مستصنع (خریدار) کا حق صانع (بائع) کے ذمہ میں تھا نہ کہ عین مبیع میں، جب سامان تیار ہوگیا تو عین سامان میں اس کا حق ثابت ہوگیا، لہذا صانع (بائع) کو مکرنے کا، کسی دوسرے شخص سے بیچنے یا ہبہ وغیرہ جیسے مالکانہ تصرف کرنے کا حق باقی نہیں رہا، جہاں تک مستصنع کے لئے حق خیار باقی نہ رہنے کی بات ہے تو چونکہ اگر آرڈر کے مطابق سامان تیار ہونے کے بعد بھی اسے خیار رویت حاصل ہو اور عقد استصناع کو فسخ کرکے شئ مصنوع کو مسترد کردے تو صانع (بائع) کو بڑا ضرر پہنچے گا، بعض مرتبہ ناقابل تلافی ضرر

ہوسکتا ہے، اس لئے کہ بعض اوقات اس کو دوسرے سے فروخت کرنا دشوار ہوجاتا ہے، کیونکہ ضروری نہیں کہ اس ڈیزائن کی چیز مارکیٹ میں دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو، اور اگر مقدار زیادہ ہو تو اور مشکل، اس طرح یہ نقصان صانع (بائع) کو مستصنع (خریدار) کے دھوکا دینے کی وجہ سے پہنچتا ہے، اگر یہ سامان بنانے کا آرڈر نہ دیا ہوتا تو وہ اس مصیبت سے دوچار نہیں ہوتا، اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کاروبار میں دھوکہ دہی سے منع فرمایا (البخاری، بیوع، باب مایکرہ من الخداع فی البیع: (۲۱۱۷)۔

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر '' (الترمذی، بیوع: ۱۲۳۰)۔

نیز آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اصولی طور پر فرمایا: ''لا ضرر ولا ضرار'' (صحیح لغیرہ: ابن ماجہ، احکام، باب من بنی فی حقہ مایضر بجارہ (۲۳۴۰، ۲۳۴۱) شیخ البانی نے اس حدیث کی سندوں کو اپنی کتاب سلسلہ الاحادیث الصحیحہ میں جمع کیا، اور فرمایا: حدیث صحیح وردمرسلا)۔

جمہور فقہاء جو کہ عقد استصناع کو مستقل عقد نہیں مانتے ہیں، بلکہ بیع سلم میں ضم کرتے ہیں، وہ کہتے ہیں کہ عقد استصناع بیع سلم کے تابع ہوکر لازم ہوگا (مجلۃ المفقہ الاسلامی ۱۴/ ۲/ ۴۱)۔ مجلہ احکام عدلیہ اور مجمع فقہ اسلامی دولی نے امام ابو یوسف کی رائے کو اختیار کیا (قرارات وتوصیات مجمع المفقہ الاسلامی ص: ۱۴۴، ۱۸، ۱۴۱۸ھ- ۱۹۹۸ء، ساتواں فقہی سمینار جدہ ۱۲ ۱۴۱ھ)، اور موسوعہ کویت نے اسی رائے کو راجح قرار دیا۔

موجودہ دور میں مناسب معلوم ہوتا ہے کہ امام ابو یوسفؒ کی رائے پر عمل کیا جائے، کیونکہ اس رائے پر عمل کرنے میں صانع (بائع) اور مستصنع (خریدار) دونوں کے مفاد کی رعایت ہوتی ہے اور دونوں ہی سے دفع مشقت وحرج ہوتا ہے، اور بھی دوسرے اسباب کی بنا پر امام ابو یوسفؒ کے قول کو اختیار کرنا بہتر معلوم ہوتا ہے، جیسا کہ ان اسباب کا ذکر پیچھے آچکا ہے۔

بیعانہ کی رقم کو سوخت کرنے کا شرعی حکم:

دلائل ومصالح سے یہ بات واضح ہوچکی ہے کہ امام ابو یوسفؒ کا قول راجح اور دور حاضر کے حالات کے تناظر میں زیادہ قابل عمل ہے، اسی وجہ سے جمہور معاصر علماء نے امام ابو یوسفؒ کی رائے کو اختیار کیا ہے، اور اسی کے مطابق فتوی دیا ہے، امام ابو یوسفؒ کا قول یہ ہے کہ عقد استصناع فریقین کے حق میں ابتداء عقد ہی سے لازم ہے، فریقین میں سے کسی کو رجوع کا اختیار نہیں ہے جبکہ آرڈر کے مطابق مال تیار ہوا ہو (ہندیہ ۲/ ۲۰۸، بدائع ۶/ ۹۸)۔

پس دریافت کردہ صورت میں خریدار کے لئے آرڈر کے مطابق تیار کردہ مال کو لینے سے مکرنا درست نہیں ہوگا، مکرنے کی صورت میں خریدار کو مال لینے پر مجبور کیا جائے گا، البتہ مجبور کیا جانا مملکت اسلامیہ میں ممکن ہے جہاں اسلامی عدالت قائم ہوتی ہے، اگر مسلم ملک نہ ہو یا مسلم ملک ہو، لیکن وہاں اسلامی عدالت قائم نہ ہو تو ایسی صورت میں بائع اس رقم کو ضبط کرسکتا ہے جو مستصنع نے اس کو بیعانہ کے طور پر دی تھی، اس رقم سے بائع اپنے نقصان کی تلافی کرے گا، اگر نقصان کی تلافی کے بعد کچھ رقم بچ جاتی ہے تو وہ بچی ہوئی رقم مستصنع کو واپس کردے گا، کیونکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''لا ضرر ولا ضرار'' اور فقہی قاعدہ کلیہ ہے: ''الضرر یزال'' (الاشباہ والنظائر لابن نجیم المصری ۱/ ۸۶)، یعنی ضرر کو دور کیا جائے گا، البتہ کسی کو ضرر پہنچایا کر نہیں۔

عقد استصناع اجارہ کب بنتا ہے؟

عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

کسی چیز کے آرڈر دیئے جانے کی صورت میں اگر مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل اور عمل دونوں صانع (بائع) کی طرف سے ہو تو وہ عقد استصناع ہے، اور اگر موجودہ میٹریل خود خریدار (مستصنع) فراہم کردے تو یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہوگا، جیسا کہ علامہ سرخسی اور ملک العلماء کاسانی نے لکھا ہے اور عقد استصناغ اور اجارہ کے درمیان فرق کیا ہے (بدائع ۶/ ۱۰۰، نیز دیکھئے: مبسوط ۱۵/ ۸۴)۔

اس سلسلہ میں چند امور کا پاس ولحاظ رکھنا بے حد ضروری ہے، اور وہ یہ ہیں:

۱- میٹریل دینے والے کے مفاد و مصلحت کی حفاظت ضروری ہوگی، صانع پر لازم ہوگا کہ وہ فنی اعتبار سے مصنوع کی تیاری میں کوتاہی اور غفلت نہ کرے، شئ مصنوع بنانے کے بعد اگر میٹریل میں سے کچھ بچ جائے تو اس کو آرڈر دینے والے کے حوالہ کرنا ضروری ہوگا، کیونکہ باقیماندہ میٹریل اس کے قبضہ میں بحیثیت امانت ہے، اور امانت کی ادائیگی واجب ہے، اگر امانت کی ادائیگی میں کوتاہی ہوئی یا اس کی طرف سے غفلت ہوئی، اور امانت تلف ہوگئی یا اس میں عیب پیدا ہوگیا یا کھوگئی تو صانع پر اس کا ضمان ہوگا۔

۲- اگر عرف یہ ہو کہ اصل میٹریل مستصنع کی طرف سے ہو اور مصنوع تیار کرنے کے آلات، مشینیں اور دیگر اشیاء کی فراہمی صانع کے ذمہ، تو تقاضائے عقد کے مطابق صانع پر ان چیزوں کی فراہمی ہوگی نہ کہ مستصنع پر۔

۳- صانع پر لازم ہوگا کہ عقد میں طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار کرے، اگر ایک شرط بھی فوت ہوگئی، جس کی وجہ سے مال کی تیاری میں خلل واقع ہوگیا جس کی اصلاح دشوار ہو تو مستصنع کے لئے عقد کے فسخ کا مطالبہ فوری طور سے کرنا جائز ہوگا، اور اس نقص وخلل کی اصلاح ممکن ہو تو ایک معقول مدت کے اندر صانع کو اس کی اصلاح کرنے کی مہلت دی جائے گی، اور اس متعینہ مدت میں نقص کو دور کر کے مال تیار کرنے کی تاکید کردی جائے گی، اگر مقررہ مدت گذر گئی اور مال تیار نہیں ہوسکا، تو مستصنع کو حق حاصل ہوگا کہ قاضی سے عقد کے فسخ کا مطالبہ کرے، یا کسی دوسرے صانع سے کام کی تکمیل کرانے کی اجازت حاصل کرے، اس پر جو خرچ آئے گا وہ صانع اول برداشت کرے گا۔

۴- صانع مطلق ضرر یا خسارہ کا ضامن ہوگا، اس لئے کہ وہ اجیر مشترک کے حکم میں ہے، ہاں اگر کسی ناگہانی حادثہ کے سبب نقصان ہوا، جس سے بچنا ناممکن ہو، تو اس خسارہ کا ضامن صانع نہیں ہوگا، اس لئے کہ شریعت کا اصول ہے،

''کل ما لایمکن التحرز عنه لا ضمان فیه'' یعنی جس سے بچنا ممکن ہو اس میں ضمان نہیں ہے۔

(دیکھئے: القانون الکویتی (دفعات نمبر: ٦٦٦-٦٧٠)، القانون الاردنی دفعات نمبر: ۷۸۳-۷۹۱)، القانون الاماراتی (دفعات نمبر: ۸۷۵-۸۸۳)، مجلۃ الاحکام العدلیہ (دفعات نمبر: ۴۳، ۵۸، ۸۳، ۸۵، ۸۷، ۸۸، ۳۹۲، ۴۰۳، ۴۸۳، ۵۷۴، ٦۰۸، ٦۰۹، ٦۱۱، ٦۹۱، ۱۳۸۷، ۱۳۹۸، ۱٦٦۰، ۱۸۰۱)

پس اگر مستصنع (خریدار) شئ مصنوع کو عقد میں طے شدہ شرائط اور وضاحت کردہ مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ پائے تو اس کو عقد فسخ کرنے کا اختیار ہوگا، اور اگر کسی وجہ سے مستصنع (خریدار) کے لئے عقد قبول کئے بغیر کوئی چارہ نہ ہو، تو اس کے لئے صانع سے اپنے نقصان کی تلافی کا تاوان مطالبہ کرنے کا حق ہوگا، کیونکہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ''لا ضرر ولا ضرار'' اور فقہی قاعدہ کلیہ ہے: ''الضرر یزال'' حدیث اور قاعدہ کا حاصل یہ ہے کہ حتی الامکان ضرر ونقصان کو دور کیا جائے، جس طرح آدمی اپنے لئے نقصان پسند نہیں کرتا، اسی طرح دوسرے کے لئے بھی نقصان پسند نہ کرے جیسا کہ ایمان کا تقاضا ہے:

لا یؤمن أحدکم حتی یحب لأخیه ما یحب لنفسه (بخاری، ایمان، باب من الایمان أن یحب لأخیه ما یحب لنفسه: ۱۳)۔

عقد استصناع میں شرط جزائی (تاوان) کا حکم:

استصناع کی شرائط جواز میں سے ایک یہ ہے کہ شئ مصنوع تیار کرنے کی تاریخ متعین ہو، یعنی مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو، اور بائع اسے مقررہ وقت پر فراہم نہ کرے تو آیا اس پر تاخیر کا تاوان لازم ہوگا یا نہیں، اس پر گفتگو سے پہلے مناسب معلوم ہوتا ہے کہ پہلے تاوان کے بارے میں بات کی جائے۔

شرط جزائی یعنی تاوان مالی سے مراد یہ ہے کہ عاقدین یعنی دونوں فریق کسی بھی معاملہ میں مالی جرمانہ کی تعیین اور شرط پر متفق ہوجائیں کہ اگر دوسرے فریق نے مقررہ وقت پر کام پورا نہیں کیا یا کام کی تکمیل میں تاخیر ہوئی تو وہ پہلے فریق کو اتنا مالی جرمانہ ادا کرے گا (المدخل الفقهی العام للشیخ مصطفی الزرقاء ۲/ ۷۱۴)۔

فقہی مذاہب میں مالکیہ نے شرط جزائی کو صحیح قرار دیا ہے بشرطیکہ وہ سود تک متعدی نہ ہو ورنہ وہ شرط جزائی باطل ہوگی (احکام الالتزام بین الشریعة والقانون، ص: ۷۴)۔

فقہاء مالکیہ کے علاوہ دوسرے فقہاء نے مالی معاملات میں مالکیہ کے مذہب کو اختیار کرتے ہوئے شرط جزائی کو جائز قرار دیا، بہرحال جن فقہاء نے شرط جزائی کو جائز قرار دیا ہے، انہوں نے درج ذیل آیات واحادیث اور فقہی قاعدہ سے استدلال کیا ہے:

۱- اللہ تعالی کا ارشاد ہے: "یا أیہا الذین آمنوا أوفوا بالعقود" (مائدہ:۱) (اے ایمان والو: عہد و پیمان پورے کرو)۔

۲- نیز اللہ تعالی کا ارشاد ہے: "وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولًا" (اسراء:۳۴) (اور وعدے پورے کرو، کیونکہ قول وقرار کی باز پرس ہونے والی ہے)

۳- رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: مسلمان اپنے شرطوں کے پابند ہیں مگر ایسی شرط جو حلال کو حرام اور حرام کو حلال کردے۔

''المسلمون على شروطهم إلا شرطًا حرّم حلالًا أو أحل حرامًا '' (الترمذی، الاحکام باب ما ذکر عن رسول اللہ ﷺ فی الصلح بین الناس (۱۳۵۲)، بخاری، اجارہ، باب أجرة السمسرة، باب نمبر: ۱۴)۔

۴- اس سلسلہ میں امام ابن تیمیہ نے ایک ضابطہ ذکر کیا ہے کہ عقود وشرائط کے باب میں اصل جائز وصحیح ہونا ہے،

''الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة '' (مجموع الفتاوی ۲۹/ ۱۳۲، ۳۶۴)۔

لہذا ہر وہ شرط جائز ہوگی جو نص اور قیاس صحیح کے خلاف نہ ہو، ورنہ وہ باطل ہوگی (سابقہ حوالہ)۔

سعودی عرب کے کبار علماء پر مشتمل اکیڈمی نے شرط جزائی کو معتبر مانا ہے (ابحاث ہیئة کبار العلماء بالمملكة العربية السعوديه ۱/ ۲۱۴)

اس کے بعد اس موضوع پر ایک فقہی سمینار بھی منعقد ہوا، جس میں چند شرطوں کے ساتھ شرط جزائی کو جائز قرار دیا گیا ہے، اور وہ یہ ہیں:

۱- شرط جزائی تمام مالی معاملات میں درست ہے، البتہ مالی وہ معاملات جن میں اصل دین ہو، اس کی تاخیر سے ادائیگی پر شرط جزائی لگائی گئی ہو کہ فلاں مقررہ تاریخ سے زیادہ تاخیر ہوئی تو اتنا اضافہ تاوان کے طور پر دینا پڑے گا، تو یہ شرط جزائی درست نہیں، کیونکہ یہ صریح سود ہے۔

۲- شرط جزائی اصل عقد سے متصل ہو یا ضرر ونقصان لاحق ہونے سے پہلے باہم فریقین کے اتفاق سے لگائی گئی ہو۔

۳- اس ضرر کا معاوضہ دلایا جائے گا جو حقیقی خسارہ کی وجہ سے لاحق ہوا ہو، یا یقینی کمائی کے فوت ہونے کی وجہ سے، یہ ضرر مالی ہو نہ کہ معنوی وادبی

(قرارات وتوصیات مجمع الفقہ الاسلامی، القرار الثامن ۱۹۹۸ء)۔

شرط جزائی معتبر ہونے کے لئے علماء نے مزید چند اور شرائط ذکر کئے ہیں اور وہ یہ ہیں:

۴- شرط جزائی پر اس وقت عمل ہوگا جب کہ مالی نقصان عملاً واقعی میں ہوا ہو، اور شرط جزائی کے حدود سے باہر کے نقصان کو پورا نہیں کیا جائے گا۔

۵- شرط جزائی کو بروئے کار لانے میں کوئی شرعی عذر نہ ہو، ورنہ شرط جزائی کا واجب الایفا ہونا ساقط ہو جائے گا۔

لہذا بیع استصناع کی صورت میں صانع کے اوپر شرط جزائی لگانا کہ وہ مقررہ وقت پر مال فراہم نہیں کرسکا تو اس کا اتنا مالی جرمانہ دینا ہوگا، درست ہے، لیکن اس طرح کی شرط مستصنع پر لگانا شرعاً صحیح نہیں ہے، یعنی یہ شرط لگائی جائے کہ اگر مستصنع پوری رقم ادا کرنے میں تاخیر کرے تو اس پر اتنا مالی جرمانہ عائد ہوگا، صحیح نہیں ہے، کیونکہ یہ سود کے حکم میں ہوگا، اس لئے ایسی صورت میں تاوان اس دین کے بدلہ میں ہوگا جو مستصنع کے ذمہ میں ہو، اور وہ ثمن ہے نہ کہ اعیان وعروض، اور ذمہ میں دین کے بدلہ تاوان، صریح سود ہے، کیونکہ یہ ہم جنس دین پر اضافہ ہے، بلکہ دائن (صانع) کا فریضہ ہے کہ مستصنع کو دین کی ادائیگی کے لئے مزید مہلت دے، اللہ تعالی کا ارشاد ہے: "وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة، وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون" (بقرہ: ۲۸۰)۔

(اور اگر کوئی تنگی والا ہو تو آسانی تک مہلت دینی چاہئے اور صدقہ کرو تو تمہارے لئے بہت ہی بہتر ہے، اگر تم میں علم وسمجھ ہو)۔

عقد استصناع - فقہ اسلامی کی روشنی میں

مولانا محفوظ الرحمن شاہین جمالی [1]

ا۔ موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟

اس سوال کے جواب سے پہلے استصناع کی تعریف لغۃً اور شرعاً جاننا ضروری ہے تا کہ اس کی روشنی میں جواب کی بھرپور وضاحت ہوسکے۔

اس سلسلہ میں سب سے زیادہ مکمل ومفصل تعریف علامہ ابن نجیم مصری نے فرمائی ہے۔

''الاستصناع لغةً طلب عمل الصانع، وشرعًا أن يقول لصاحب خف أو مكعب أو صفار: اصنع لي خفا، طوله كذا وسعته كذا، أو دستًا أي برمة تسع كذا ووزنها كذا على هيئة كذا بكذا ويعطى الثمن المسمى أو لايعطى شيئًا فيقبل الآخر منه'' (البحر الرائق شرح كنز الدقائق ٦/ ٦٨٣ زكريا ديوبند، شرح فتح القدير للعاجز الفقير ٥/ ٣٥٤۔ ٣٥٥ مطبوعه مصر)۔

(استصناع لغت میں کسی کاریگر سے عمل صناعت کوطلب کرنا ہے اور شرعی طور پر استصناع یہ ہے کہ مثلاً کوئی شخص موزہ بنانے والے یا بکس بنانے والے یا برتن بنانے والے سے یہ کہے کہ میرے لئے موزہ بنادو جس کا سائز ایسا ہو اور اس کی وسعت ایسی ہو یا ٹھٹھیرے سے کہے کہ میرے لئے دیگ بنادو جس میں اتنا سمانے کی گنجائش ہو اور اس کا وزن اتنا ہو اور اس کی شکل وصورت اور بناوٹ ایسی ہو، اتنے روپے میں معاملہ طے ہو اور مقرر قیمت ادا کردے یا کچھ بھی ادا نہ کرے اور دوسرا (کاریگر) اسکو قبول کرلے)۔

اس تعریف میں موزہ، برتن میں استصناع کا ذکر ہوا جس سے مصنوعات میں جواز استصناع معلوم ہوا۔

اب دوسرے فقہاء کی مثال دیکھئے!

''وصورته أن يقول للخفاف: اصنع لي خفا من أديمك يوافق رجلي ويراه رجله بكذا، أو يقول للصانع: اصنع لي خاتمًا من فضتك وبين وزنه ووصفه بكذا، وكذلك، لو قال لسقاء: اعطني شربة ماء بفلس أو احتجم بأجر يجوز لتعامل الناس وإن لم يكن قدر ما يشرب وما يحتجم من ظهره معلومًا كذا في الكافي'' (الفتاوى العالمگيريه ٤/ ١١٢۔ ١١٣ مطبوعه مصطفائى دہلى)۔

(استصناع کی صورت یہ ہے کہ کوئی شخص موزہ بنانے کے لئے کہے کہ تو میرے لئے اپنے چمڑے سے موزہ بنادے جو میرے پیر کے سائز میں ہو اور اسے اپنا پیر دکھادے اور پیسے طے کرلے یا کسی انگوٹھی کے کاریگر سے کہے تو میرے لئے اپنی چاندی سے اتنے وزن اور اتنے سائز کی انگوٹھی بنادے، اتنی اجرت پر، یا کسی شربت بیچنے والے سے کہے تو مجھے ایک پیالہ شربت بنا کردے، اتنے پیسے میں یا کسی پچھنا لگانے والے سے کہے کہ اتنی اجرت پر مجھے سینگی لگادے تو یہ سب کام جائز ہوں گے، لوگوں کے عمومی تعامل کی وجہ سے، خواہ شربت پینے اور اس کی پشت پر پچھنا لگانے کی مقدار معلوم نہ ہو، کتاب کافی میں ایسا ہی لکھا ہے)۔

اس تعریف سے یہ بھی معلوم ہوا کہ مصنوعات کے علاوہ مشروبات اور معالجات میں بھی عقد استصناع درست ہے، مشروبات کے جواز استصناع سے یہ بھی واضح ہوا کہ ماکولات میں بھی استصناع درست ہے، جیسے آج کل کیٹرنگ سسٹم اور ٹی وکافی پارٹی سسٹم میں کھانے پینے کی مقدار، کوالٹی، آئیٹم بلکہ پر ہیڈ

[1] شیخ الحدیث مدرسہ امداد الاسلام صدر بازار میرٹھ، یوپی۔

طے شدہ قیمت پر معاملہ طے ہوتا ہے، بیٹنگی لگوانے والی صورت سے ظاہر ہوا کہ معالجات میں موجودہ ٹھیکہ سسٹم جو تعامل ہے وہ بھی جواز استصناع میں شامل ہے۔

محقق علامہ سعدی بن آفندی نے شرح العنایہ علی الہدایہ کے حاشیہ میں لکھا ہے:

''الاستصناع هو أن يجيئ إنسان إلى صانع فيقول: اصنع لى شئيًا صورته كذا وقدره كذا بكذا درهمًا ويسلم إليه الدراهم أو بعضها أولا يسلم'' (حاشية المولى المحقق سعد الله بن عيسى الشهير بسعدي چلپي على حاشية فتح القدير ۵/ ۳۵۴)۔

(استصناع یہ ہے کہ جیسے کوئی انسان کسی کاریگر کے پاس آکر کہے کہ تم میرے لئے کوئی چیز بنادو جس کی صورت وشکل اور اس کی کوالٹی وکوانٹٹی ومقدار ایسی ہوگی اتنے دام پر بنادو اور مستصنع (بنوانے والا) وہ متعین رقم کل یا اس کا بعض حصہ ادا کردے یا کچھ بھی ادا نہ کرے ادھار رکھے۔

اس تعریف میں ''اصنع لی شیئًا'' (کوئی چیز) کے عموم سے مفہوم ہوتا ہے کہ ہر ایسی چیز میں جس میں پیشگی خریداری آرڈر پر مخصوص صفات اور متعین رقم پر کل نقد یا کچھ پیمنٹ اور کچھ ادھار یا کل ادھار پر کی جائے، اس میں موجودہ دور کی تعمیری ٹھیکیداری شامل ہوگی، اس طرح تعمیرات میں بھی عقد استصناع جاری ہوگا۔

استصناع کا اصول یہ ہے کہ جن اشیاء میں اس کا عمومی تعامل جاری ہو ان میں استصناع جائز ہے اور جن میں تعامل ناس جاری نہ ہو ان میں جائز نہیں ہے اور یہ جواز خلاف قیاس دلیل استحسان سے ثابت ہے، کیونکہ قیاس کے اصول پر بیع معدوم ہونے کے سبب استصناع کو ناجائز قرار دیا جانا چاہئے، کیونکہ اس کی ممانعت ''نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان'' والی حدیث سے صریح طور پر ثابت ہے، اس کے باوجود چونکہ رسول اللہ ﷺ نے بیع السلم کو جائز رکھا ہے جبکہ وہ بھی بیع مالیس عندہ ہے اور استصناع بھی اسی سے ملتی جلتی دوسری صورت بیع ہے مگر بیع معدوم کی ممانعت سے اس کو بھی مستثنیٰ رکھا گیا ہے۔

امام اکمل الدین محمد بن محمود البابرتی نے لکھا ہے:

''وجه الاستحسان الإجماع الثابت بالتعامل فإن الإنسان فى سائر الأعصار تعارفوا الاستصناع فيما فيه تعامل من غير نكير والقياس يترك بمثله'' (شرح العنايه على الهدايه على هامش فتح القدير ۵/ ۳۵۵)۔

(استصناع کی وجہ یہ ہے کہ استصناع کا تعامل اجماع امت سے ثابت ہے، کیونکہ تمام زمانوں میں لوگ استصناع کے تعامل سے متعارف رہے ہیں اور اس پر کبھی نکیر نہیں کی گئی اور اس طرح کے تعامل وتعارف سے قیاس کو چھوڑ دیا جاتا ہے)۔

جناب رسول اللہ ﷺ سے ثبوت استصناع کی مشہور حدیث آپ کا ایک انصاریہ صحابیہ کے ذریعہ ان کے غلام سے لکڑی کا منبر بنوانا ہے جسے امام بخاریؒ نے متعدد تراجم ابواب میں ذکر کیا ہے۔

''أرسل رسول الله ﷺ إلى فلانة امرأة من الأنصار قد سماها سهل مُرى غلامك النجار أن يعمل لى أعوادًا أجلس عليهن إذا كلمت الناس فأمرته فعمل من طرفاء الغابة'' الحديث (صحيح بخارى ۱/ ۱۲۵، ۲۸۱)۔

اس حدیث میں منبر تیار کرنے کا جو آرڈر آپ ﷺ نے دیا اس کی کچھ صفات بھی بیان کردیں، (۱) لکڑی سے تیار کیا جائے، (۲) وہ اس قابل ہو کہ میں اس پر بیٹھ سکوں، (۳) اس کے تین درجے ہوں، یہی استصناع کی صورت ہے، اور یہیں سے اس کا جواز ثابت ہوتا ہے، خلاف قیاس یہی دلیل استحسان ہے۔

۲۔ استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

اس سلسلہ میں فقہاء کا اختلاف ہے۔

استصناع ایک وعدہ ہے یا بیع ہے، حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور اس کو وعدہ قرار دیتے ہیں اور یہ معاملہ سامان تیار ہوجانے پر بنوانے والے کی طرف سے خاموشی سے سامان لے لینے اور کچھ کہے بغیر بنانے والے کے دام قبول کرلینے سے پورا ہوجاتا ہے، اور چونکہ یہ محض ایک وعدہ ہے، اسی

لئے بنانے والے کو اختیار ہے کہ وہ سامان نہ بنائے اور اس کو بنانے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا (کیونکہ وعدہ پورا کرنا واجب نہیں ہے، صرف اخلاقی طور پر مستحسن ہے) برخلاف بیع سلم کے، اس میں دونوں طرف سے معاملہ پورا کرنا واجب ہے اور یہاں بنوانے والے کو بھی اختیار ہے کہ وہ سامان نہ لے اور اپنے وعدے سے مکر جائے۔

لیکن صحیح مذہب یہ ہے کہ یہ عقد بیع کا جائز معاہدہ ہے، دلیل یہ ہے کہ امام محمدؒ نے استصناع میں قیاس اور استحسان کا ذکر کیا ہے اور یہ دونوں ہی وعدہ میں جاری نہیں ہوتے۔ دوسری دلیل یہ بھی ہے کہ استصناع کا جواز خاص طور پر صرف انہیں چیزوں میں ہے جن میں تعامل ناس (لوگوں کا عمل درآمد) پایا جاتا ہو، اگر یہ صرف وعدہ کی بات ہوتی تو ہر صورت میں چلتی۔ تعامل میں بھی اور غیر تعامل میں بھی، اور امام محمدؒ نے اس کو شراء یعنی خریداری قرار دیا ہے اور یہ کہا ہے کہ جب مستصنع (بنوانے والا) سامان دیکھے تو اس کو قبول کا اختیار ہے، اس لئے کہ اس نے سامان دیکھے بغیر خریداری کی ہے (لہذا یہ بھی اس کے بیع ہونے کی دلیل ہوئی) اور بیع ہونے کی یہ بھی دلیل ہے کہ صانع (سامان بنانے والا) جب رقم پر قبضہ کرلے تو وہ اس کا مالک بن جاتا ہے، اگر صرف وعدہ کا معاملہ ہوتا تو مالک نہیں بن سکتا تھا (جب تک وہ سامان حوالے نہ کرتا)۔

اور فقیہ ابوالیسر نے دونوں کے لئے اختیار رد وقبول ہونے سے وعدہ ہونے اور بیع نہ ہونے کی جو دلیل دی ہے وہ صحیح نہیں ہے جیسا کہ سامان کی بیع سامان سے بیع ہی ہوتی ہے جب کہ دونوں کو اختیار بھی ہوتا ہے اور جب استصناع کا جواز لازم ہو گیا تو اس سے یہ بات معلوم ہوگئی کہ اس معاملے میں شارع علیہ السلام نے بیع معدوم کو موجود کے درجہ میں معتبر مانا ہے۔

اور اس طرح بہت سے معاملات کی نظیر شریعت میں موجود ہے۔ مثلاً صاحب عذر (سلسل بول، استطلاق بطن، انفتال ریح) اور مستحاضہ کے لئے طہارت معدومہ کو موجودہ کے درجہ میں مانا گیا ہے، اسی طرح بسم اللہ بھول کر ذبح کردینے والے کا معاملہ (بسم اللہ نہ پڑھنے کے باوجود عذر نسیاں کے سبب پڑھنے کے درجہ میں لیا گیا ہے) اور قرض دینے کے وعدہ پر گروی رکھنا اور مقتدی کا امام کے پیچھے قراءت نہ کرنا بھی قراءت کے حکم میں مانا گیا ہے۔

قانون شریعت کے ماہر شیخ الاسلام برہان الدین صاحب ہدایہ فرماتے ہیں کہ صحیح یہی ہے کہ استصناع بیع ہے نہ کہ وعدہ اور معدوم کو بھی شریعت میں موجود کے درجہ میں معتبر مانا جاتا ہے (الہندیہ ۳/۱۰۰)۔

یہ بات واضح رہنی چاہئے کہ عقد استصناع چونکہ ایک مکمل بیع ہے، اس لئے اس میں مستصنع اور صانع کو اپنے آرڈر اور حسب قرار سامان کی تیاری کا پابند رہنا ہوگا، دونوں میں سے کسی کو بھی بلا اطلاع ورضا کے اس کو کینسل کرنے کا اختیار نہیں ہوگا، اگرچہ امام محمدؒ نے سامان دیکھنے کے بعد رد وقبول کا مستصنع کو اختیار دیا ہے مگر امام ابو یوسفؒ نے دونوں میں سے کسی کے لئے بھی یہ اختیار درست نہیں رکھا، دور حاضر میں اس طرح کے معاملات میں یہی رائے قابل ترجیح ہے اور موجودہ فقہاء کا اس پر فتوی ہے، ''وعن أبي يوسف أنه لا خيار لهما أما الصانع فلما ذكرنا وأما المستصنع فلأن في إثبات الخيار له اضرارًا بالصانع لأنه لايشتريه غيره بمثله'' (الہدایہ ۳/ ۱۰۱) (امام ابو یوسفؒ فرماتے ہیں کہ دونوں کو رد وقبول کا اختیار نہیں ہوگا، صانع کو اس لئے کہ آرڈر کے مطابق سامان تیار نہ کرنے کا اختیار ہو تو مستصنع کو نقصان ہوسکتا ہے، کیونکہ ممکن ہے کہ اس کو مطلوبہ سامان اس ریٹ پر دوسری جگہ سے فراہم نہ ہوسکے، جیسا کہ ہم نے اوپر ذکر کیا، اور مستصنع کو اس واسطے کہ اس کو اختیار دینے میں کاریگر کو ضرر پہنچانا ہوگا، کیونکہ دوسرا شخص اس سامان کو اتنے داموں پر نہیں خریدے گا، کیونکہ یہ ضروری نہیں کہ دوسرے کو بھی یہی ڈیزائن اور یہی معیار مطلوب ہو۔

دور حاضر کے کثیر المطالعہ عالم دین جسٹس مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم کی تحریر سے اس کی مزید وضاحت ہوتی ہے، اس لئے اس کو یہاں نقل کرنا بہت مناسب ہے، وہ لکھتے ہیں:

اب جو شخص بنا رہا ہے وہ بازار سے لکڑی خرید کر لائے گا، پیسہ خرچ کرے گا، اس کے اندر جو چیزیں لگیں گی وہ بازار سے لائے گا، اس میں پیسے خرچ ہوں گے جو محنت کرے گا اس کے حساب سے اپنا وقت خرچ کرکے اس کو بنائے گا یہ سب کام مستصنع کے لئے کرے گا اب یہ جو کچھ کر رہا ہے وہ خاص اس مستصنع کی خاطر کر رہا ہے، لہذا اگر مستصنع کو یہ اختیار دیا جائے کہ محض دیکھ کر بغیر وجہ بتائے کہہ دے میں نہیں لیتا تو اس میں صانع کا بڑا ضرر ہوسکتا ہے کہ اس کی محنت بھی برباد ہوگئی اور اس کے پیسے بھی۔

اور پھر یہ کہنا کہ چلو اس کو نہیں بیچی دوسرے کو بیچ دیئے تو ضروری نہیں کہ اس قسم کی چیز جو اس نے اپنے لیے بنوائی تھی دوسرے کے لئے بھی کارآمد ہو، لہذا وہاں خیار رویت دینے میں صانع کا ضرر ہے، اس واسطے امام ابو یوسفؒ فرماتے ہیں کہ اس کو خیار رویت نہیں ملے گا ہاں اگر ان مواصفات کے مطابق نہیں بنا جو مواصفات عقد استصناع میں طے ہوئے تھے تو بے شک وہ انکار کرسکتا ہے یہ امام ابو یوسفؒ کا قول ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۶ مطبوعہ فیصل دیوبند)۔

یہاں ایک اور قابل ذکر بحث یہ باقی رہ جاتی ہے کہ عقد استصناع کے سلسلہ میں ائمہ ثلاثہ امام مالکؒ، امام شافعیؒ اور امام احمدؒ یہ فرماتے ہیں کہ جب کوئی شخص کسی دوسرے شخص سے کوئی چیز بنواتا ہے تو یہ کوئی عقد نہیں بلکہ یہ فرمائش ہے کہ میرے لئے بنادو، لہذا یہ بیع نہیں اور یہ عقد لازم بھی نہیں بلکہ اس کی حیثیت محض ایک وعدے کی ہے جس کا پورا کرنا واجب نہیں، اسی بنا پر اگر بنانے والا بعد میں نہ بنائے تو اس کو بنانے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، ان حضرات کی دلیل یہی فقہی اصول ہے کہ معدوم کی بیع جائز نہیں۔

البتہ امام ابوحنیفہؒ یہ فرماتے ہیں کہ استصناع ہے تو بیع ہی، لہذا اس میں بیع ہی کے اصول نافذ ہوں گے اور چونکہ یہ بیع مالم یرہ سامان دیکھے بغیر، لہذا بیع کے عام قاعدے کے مطابق مستصنع کو خیار رؤیت ملے گا، دیکھنے کے بعد چاہے تو اس کو رد کرسکتا ہے۔

''وهو (المستصنع) بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه، لأنه اشترى ما لم يره، ولا خيار للصانع كذا ذكره في المبسوط وهو الأصح لأنه باع ما لم يره'' (الهدايه ۳/ ۱۰۱، الفتاوى العالمگيريه ۴/ ۱۱۳)۔

اس خاص جزء (والمستصنع بالخيار) امام محمدؒ امام ابوحنیفہ کے ساتھ ہیں۔

والدليل على المذهب ما ذكره من قول محمد لأنه اشترى ما لم يره (البحر الرائق ۶/ ۲۸۴)۔

اور علامہ ابن نجیم نے امام ابوحنیفہؒ کی دوسری روایت، ''وعن أبي حنيفة أن له (أي للصانع) الخيار أيضا ''کو مرجوح قرار دیا ہے۔
والصحيح الأول (البحر الرائق ۶/ ۲۸۵)۔

اب یہاں دو باتیں قابل غور ہیں، ایک تو یہ کہ ائمہ ثلاثہ کے نزدیک چونکہ استصناع کوئی عقد بیع ہے ہی نہیں بلکہ محض ایک وعدہ ہے، لہذا ان حضرات کے یہاں وعدہ نبھانے کی سرے سے کسی پر کوئی پابندی نہیں، اخلاقی طور پر ایفائے عہد ہوجائے تو بہتر ہے، لہذا ان سے اس مسئلہ پر بحث کی ضرورت ہی نہیں، کیونکہ استصناع کوئی لازمی عقد بیع ہی نہیں۔

دوسری بات قابل ذکر یہ رہ جاتی ہے کہ حنفی حضرات کے دو بڑے امام استاذ وشاگرد حضرت امام ابوحنیفہؒ اور امام محمدؒ استصناع کو بیع قرار دینے کے باوجود رویت مبیع کے بعد فسخ عقد کا مستصنع کو اختیار دیتے ہیں، حالانکہ اس میں صانع بلفظ دیگر بائع کو زبردست نقصان کا سامنا کرنا پڑسکتا ہے، وجہ یہ ہے کہ پچھلے زمانہ میں چھوٹے پیمانے پر استصناع ہوتا تھا کسی نے منبر بنوایا، الماری بنوائی، فرنیچر بنوایا، کوئی اور سامان بنوالیا، مگر آج ترقی یافتہ دور ہے، کوئی فیکٹری بنواتا ہے، کوئی بڑا پلانٹ لگواتا ہے، کوئی شاپنگ سینٹر بنواتا ہے، اب جس سے عقد استصناع کرکے وہ یہ سب کام کرارہا ہے، اس کے لاکھوں کروڑوں روپے خرچ ہوئے ہیں، اپنی پونجی لگادی ہے تو غور کیا جائے۔ اگر کام کرانے والے کو فسخ عقد کا اختیار دے دیا جائے تو کام کرنے والے کی جان ومال پر کیا گزرے گی، آپ نے تو صرف دو بول بول دیئے کہ میں نہیں لیتا اور دوسرے کا سب کچھ لٹ گیا، یہ تو وہی بات ہوئی کہ کسی کی جان گئی آپ کی ادا ٹھہری۔
اس صورت حال میں اگر امام ابوحنیفہؒ اور امام محمدؒ کے قول پر عمل کیا جائے تو کیا یہ ممکن ہوسکے گا؟ آپ کہیں گے نہیں، تو پھر حالات کے تقاضے کو مدنظر رکھتے ہوئے فتوی امام ابو یوسفؒ کے قول پر ہی مناسب ہوگا۔

چنانچہ خلافت عثمانیہ کے مبارک دور میں سلطان عبدالحمید صاحب مرحوم نے جن کی خلافت اس وقت آدھی دنیا پر قائم تھی، نئے دور کے تقاضوں کو ملحوظ رکھتے ہوئے اس زمانہ کے بالغ نظر علماء وفقہاء کی ایک دس رکنی کمیٹی عدالت کے شرعی فیصلوں کے لیے بنوائی تھی جس میں دنیائے اسلام کے مشہور فقیہ علامہ ابن عابدین شامی کے عالم وفقیہ صاحبزادے علامہ علاء الدین ابن عابدین شامی شامل تھے۔ اس کمیٹی نے آٹھ سالہ غور وفکر اور تحقیق انیق کے بعد فقہ حنفی کے معاملات کے دیوانی قوانین کو مرتب ومدون کیا جس کا نام ''مجلۃ الاحکام العدلیہ'' رکھا گیا، اس میں اسلامی قوانین مطابق فقہ حنفی کو دفعات وار مادہ نمبر کی

شکل میں مرتب کیا گیا، جو تیرہویں صدی کے آغاز سے آج تک بطور اسلامی قانون نافذ رہا، مجلة الاحکام العدلیہ کی بہت سی شروحات بھی لکھی گئیں، علامہ خالد العطاسی کی شرح کا نام ہے ''شرح المجلہ'' اور علامہ علی حیدر آفندی کی شرح ''درر الحکام'' کے نام سے معروف ہے دوسرے فقہاء نے بھی شروحات لکھی ہیں اور آج کے دور میں بھی ممالک اسلامیہ میں وہ فقہ حنفی کی دیوانی قوانین کا معتبر ماخذ ہے۔

اس میں جن ضروری مسائل میں پچھلے دور کے ائمہ اور فقہاء نے جو فتاوی صادر کئے تھے اور وہ دور جدید میں معمول نہیں بن سکتے تھے ان سے عدول کر کے غیر مفتی بہ قول کو مفتی بہ قرار دیا گیا، فقہاء کمیٹی نے لکھا کہ اب اس دور میں اس کے سوا کوئی چارہ نہیں ہے کہ امام ابو یوسف کے قول کو اختیار کر کے اسی پر فتوی دیا جائے کہ یہ عقد لازم ہے، ضرورت ایسی شدید پیدا ہوگئی کہ اب مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ بھی صرف حنفیہ کے قول پر بلکہ امام ابو یوسفؒ کے قول پر فتوی دینے پر مجبور ہیں اور وہ حضرات یہ کہتے ہیں کہ ہاں اس کے بغیر چارہ نہیں ہے، ورنہ کوئی آدمی صنعت کا کام کرے گا ہی نہیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۹ مطبوعہ دیوبند)۔

۳۔ استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، کیا مبیع (مصنوع) کو وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور اسے اور پھر دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کر سکتا ہے؟

عقد استصناع دراصل مستصنع (سامان بنوانے والا) اور صانع (کاریگر) کے درمیان کا ایک معاہدہ ہے۔ اس عقد کو بیع کے اصول وضوابط کے برخلاف تعامل ناس کی استحسانی دلیل سے جائز رکھا گیا ہے۔ پھر اس تعامل میں صدر اول اور دور ثانی اور عہد حاضر کے درمیان ربط واتفاق اور باہمی مناسبت ومشابہت ہونا لازمی ہے ورنہ استصناع درست نہیں ہوگا۔

علامہ ابن نجیم مصری فرماتے ہیں: ''ولا تلزم المعاملة والمزارعة على قول أبي حنيفة لفسادهما مع التعامل لثبوت الخلاف فيهما في الصدر الأول، وهذا بالاتفاق فلهذا قصرناه على ما فيه تعامل وفيما لا تعامل فيه رجعنا إلى القياس''۔

اہل خیبر سے کاشت کے معاملہ اور کاشتکاری کرانے کے مسئلہ میں امام ابوحنیفہ پر ان کو فاسد قرار دینے کے سلسلہ میں اشکال نہیں ہوسکتا باوجودیکہ اس کا تعامل جاری ہے، کیونکہ ان دونوں مسئلوں میں صدر اول میں ہی اختلاف کا ثبوت ہے، استصناع کے مسئلہ میں سب کا اتفاق ہے، اسی اتفاق تعامل کی وجہ سے ہم نے اس کو صرف اسی شئی میں محدود ومنحصر رکھا ہے جس میں تعامل جاری ہو اور جس میں تعامل نہ پایا جاتا ہو اس میں ہم قیاس کی طرف رجوع کریں گے۔

اس سے ظاہر ہوا کہ مستصنع اور صانع کے درمیان جو معاہدہ ہے وہ صرف انہیں دونوں کے ساتھ مخصوص ہے اور عہد نبوت سے آج تک صرف دو طرفہ تعامل پایا جاتا ہے اور اسی بنیاد پر خلاف قیاس اس کو جائز رکھا گیا ہے، لہذا کسی تیسرے یا چوتھے یا مزید اشخاص کی طرف اس کو منتقل کرنا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ اشخاص کے درمیان خرید وفروخت کا تعامل شروع اور درمیانی ادوار میں نہیں پایا گیا، جیسا کہ آج کل فلیٹ کی خرید وفروخت میں پایا جاتا ہے، لہذا یہ خالص بیع معدوم ہے جس میں دلیل استحسان جاری نہیں ہوسکتی بنا بریں موجودہ معاملے کو جائز قرار نہیں دیا جاسکتا۔

اس مسئلے پر ایک دوسرے پہلو سے غور کیا جائے وہ یہ کہ مطلوب صفات کے مطابق سامان تیار ہونے سے پہلے مبیع (سامان) معدوم ہے اور اسی حالت میں مستصنع جب کسی تیسرے شخص کی طرف معاہدہ منتقل کرے گا تو مستصنع اب بائع بن جائے گا مستصنع نہیں رہے گا اور اس کا بیچنا بیع ما لیس عندہ کے تحت ہوگا جو شریعت میں ناجائز ہے۔ پھر اس سے آگے اور جتنے لوگ یہ معاملہ کریں گے وہ سب اسی ذیل میں آئیں گے اور اس طرح بیع معدوم کا ایک لامتناہی سلسلہ شروع ہوجائے گا جو بہر حال ناجائز ہے۔

البتہ اگر عقد استصناع کرنے والے نے فلیٹ کے وجود میں آجانے کے بعد اس پر قبضہ مالکانہ کر لیا تو اب وہ کسی بھی شخص سے اس کو فروخت کر سکتا ہے اور تیسرا شخص بھی اگر فلیٹ پر قابض ہو کر کسی چوتھے شخص سے بیع کرے تو بلاشبہ یہ جائز ہوگا۔ اسی شرط کے ساتھ آگے تک جواز کا سلسلہ جاری رہے تو کوئی مضائقہ نہیں۔

۴۔ استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے، جو اموال منقولہ کے قبیل سے ہیں یا اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے؟

جواب (۱) کے ذیل میں تفصیل سے بیان کیا جاچکا ہے کہ استصناع کا تعلق فقہاء کی تصریح کے مطابق مصنوعات، ملبوسات، ماکولات ومشروبات اور تعمیرات سے بھی ہے اور اس سلسلہ کی فقہی جزئیات حوالہ کتب کے ساتھ بیان کی جاچکی ہیں۔ بالفاظ دیگر اموال منقولہ اور غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ بھی اس کے ذیل میں آتے ہیں۔

معتبر محقق فقیہ ومحدث حضرت محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

جدید بوٹ معاہدات خریدو، چلاؤ اور منتقل کرو (Buy, Operate and Transfer) کو بھی استصناع کی بنیادوں پر تشکیل دیا جاسکتا ہے اگر کوئی حکومت ایک ہائی وے تعمیر کرنا چاہتی ہے تو سڑک بنانے والی کمپنی کے ساتھ استصناع کا عقد کرسکتی ہے اور قیمت کے طور پر اسے مخصوص مدت تک شاہراہ چلانے اور ٹول حاصل کرنے کا اختیار دیا جاسکتا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ /۱۵۷)۔

۵۔ الاستصناع المتوازی:

آج کل کی اصطلاح میں اس کو الاستصناع المتوازی کہتے ہیں، یعنی دونوں متوازی ہیں کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک کے درمیان ہو اور دوسرا عقد بینک اور اصل صانع کے درمیان ہو تو اس کو الاستصناع المتوازی کہتے ہیں۔

جواز کی شرط:

اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں، یہ طریقہ جو استعمال کیا جاتا ہے اور جو آج کل فلیٹوں کی بکنگ ہورہی ہے اخبار میں روز اشتہار آرہے ہیں کہ ہم ایسا بنگلہ بنا کردیں گے، ایسا فلیٹ بنا کردیں گے، پہلے سے بکنگ کے پیسے لیتے ہیں اور پھر رفتہ رفتہ پیسے دیئے جاتے ہیں، اس کی فقہی تخریج استصناع ہے اگر استصناع کو نہ مانا جائے تو کسی بھی صورت میں اس کے جواز کا کوئی راستہ نہیں، کیونکہ فلیٹ ابھی وجود میں نہیں آیا، بیع اس کو نہیں کہہ سکتے، جب بیع نہیں کہہ سکتے تو جو پیسے لے رہا ہے اس کو ثمن نہیں کہہ سکتے پھر کس چیز کے پیسے لے رہا ہے اور یہ امانت اس لئے نہیں کہ اس کے ذمہ مضمون ہے اور ساتھ میں وہ اس کو خرچ بھی کرتا ہے، اگر کہو کہ قرض ہے امانت نہیں ہے تو قرض کے ساتھ بیع کی شرط لگی ہوئی ہے کہ مستقبل میں بیع کریں گے تو بیع "البیع المشروط بالقرض" ہوگی تو یہ بھی درست نہیں، لہذا اس استصناع کے سوا اور کسی قاعدہ پر یہ بیع، یہ محاورہ منطبق نہیں ہوتا (انعام الباری ۱/ ۱۷۸۔۱۸۸)۔

۶۔ بیعانہ سوخت کرنے کا حکم:

بیعانہ کی رقم شرعی فقہی اصطلاح میں مطلوب مال کے حصول سے پہلے اس کی قیمت کے بعض حصہ کو توثیق کے لئے پیشگی طور پر بائع یا صانع کو دے دینے کا نام ہے۔ حدیث نبوی ﷺ میں اس کو "عربان" کہا گیا ہے، ابن ماجہ کی حدیث میں ہے:

عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي ﷺ نهى عن بيع العربان (سنن ابن ماجه: ۱۵۹ باب العربان مطبوعه فاروقی دہلی)

(ابوعبداللہ امام ابن ماجہ فرماتے ہیں کہ عربان یہ ہے کہ کوئی آدمی ایک سو دینار میں گھوڑا خریدے اور دو دینار بیچنے والے کو بطور بیعانہ دیدے اور کہے اگر میں گھوڑا نہ خریدوں تو دونوں دینار تیرے ہیں، اور یہ بھی کہا گیا ہے کہ آپ ﷺ کی مراد یہ تھی اور اللہ زیادہ بہتر جانتا ہے کہ کوئی شخص کوئی بھی چیز خریدے اور بائع کو ایک درہم یا اور کم یا اس سے بھی زیادہ دے دے اور کہے کہ اگر میں وہ چیز لے لوں تو ٹھیک ہے ورنہ وہ درہم تیرا ہے)۔

عربان کے یہی معنی حضرت امام مالکؒ نے بھی دوسرے الفاظ میں بیان فرمائے ہیں۔

اب سوال یہ ہے کہ خریدار کی اس پیشکش کے باوجود بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنا مذکورہ بالا حدیث کے مطابق ناجائز ہے اور خود ائمہ ثلاثہ امام ابوحنیفہؒ، امام مالکؒ اور امام شافعیؒ کا بھی یہی مذہب ہے، اس کی وجہ کیا ہے؟

علامہ ابن رشد مالکی فرماتے ہیں: "فإنما صار الجمهور إلى منعه لأنه من باب الغرر والمخاطرة وأكل مال بغير عوض

(بداية المجتهد ونهاية المقتصد ۵/ ۱۶ الباب الرابع في بيوع المشروط والثنيا)

(اور جمہور فقہاء اس کی ممانعت کی طرف صرف اس لئے گئے ہیں کہ اس میں دھوکہ اور خطرۂ نقصان اور بلا عوض کسی کا مال کھانا لازم آتا ہے)۔

حضرت شاہ ولی اللہ محدث دہلوی نے ممانعت کی ایک اور وجہ قرار دی ہے۔

''ونهى عن بيع العربان أن يقدم إليه شيئ من الثمن فإن اشترى حسب من الثمن وإلا فهو له مجانا، وفيه معنى الميسرة'' (حجة الله البالغه ۲/ ۲۸۸ مطبوعه قديمی)

(اور بیع عربان سے منع کیا گیا ہے وہ یہ ہے کہ بائع کو قیمت کا کچھ حصہ پیش کردے، پھر اگر وہ خرید لے تو اس کو ثمن کے حساب میں سے شمار کرے ورنہ وہ بائع کا ہے بالکل مفت، اور اس میں جوئے (قمار) کے معنی پائے جاتے ہیں)۔

لیکن حدیث رسول صلی اللہ علیہ وسلم اور ممانعت کی مذکورہ وجہوں اور ائمہ ثلاثہ کے مذہب اور جمہور فقہاء کی آراء کے باوجود حضرت امام احمد بن حنبلؒ نے بیعانہ کی رقم دے کر عقد بیع کرنا اور ترک خریداری پر زر بیعانہ کو ضبط کرنا جائز رکھا ہے، حضرت شاہ عبدالغنی محدث دہلوی، الحاجۃ حاشیہ ابن ماجہ میں لکھتے ہیں:

''هو أن يشترى السلعة ويعطى للبائع درهمًا أو أقل أو أكثر على أنه إن تم البيع حسب من الثمن وإلا لكان للبائع ولم يرجعه المشتري، وهو بيع باطل لما فيه من الشرط والغرر وأجازه أحمد'' (حاشیہ ابن ماجہ: ۱۵۹ مطبوعہ فاروق دہلی)

(بیع عربان یہ ہے کہ کوئی شخص سامان خریدے اور بائع کو ایک درہم یا کم وبیش اس شرط پر دے کہ اگر بیع مکمل ہوجائے تو اس کو ثمن میں سے محسوب کرلیا جائے اور خریداری پوری نہ کرے تو وہ رقم بائع کی ہوجائے گی اور خریدار اس کو واپس نہیں لے سکے گا اور یہ بیع باطل ہے، کیونکہ اس میں شرط اور دھوکہ دونوں باتیں پائی جاتی ہیں جو حدیث میں ممنوع ہے اور امام احمدؒ نے اس کو جائز رکھا ہے، رحمۃ الامۃ (ص: ۱۸۲-۱۸۳م) میں بھی امام احمدؒ کی یہی رائے نقل کی گئی ہے۔

یہاں حد درجہ قابل توجہ بات یہ ہے کہ پچھلے زمانے میں خرید وفروخت کا پیمانہ بہت چھوٹا تھا، اسی لحاظ سے اس میں خسارہ اور نقصان بھی قابل برداشت تھا، لیکن آج کاروباری دور آسمان کی وسعتوں کو چھو رہا ہے، کوئی مل لگاتا ہے، اس کے لئے مشینری پلانٹ لگاتا ہے اور یہ مشینری پلانٹ کروڑوں روپے کا بنتا ہے، اب اگر کسی دوسرے کو آرڈر دیا جائے کہ آپ میرے لئے چینی بنانے کا پلانٹ لگادو یہ استصناع ہوا اب جس کو آرڈر دیا ہوا تھا اس نے ہزاروں نہیں بلکہ لاکھوں سے بھی زیادہ پیسے خرچ کئے یا باہر سے چیزیں منگوائیں اور پلانٹ لگادیا، جان جوکھم میں ڈال کر پلانٹ تیار کیا جو کروڑوں روپے کا تھا اور مشتری نے آکر کہہ دیا کہ مجھے تو نہیں چاہئے یہ اتنا بڑا ضرر عظیم ہے جس کی وجہ سے صانع کا دیوالیہ نکل سکتا ہے۔

حضرت جریر بن عبداللہ البجلی کی حدیث کا ایک ٹکڑا ہے کہ فإني أتيت النبي ﷺ قلت أبايعك على الإسلام فشرط على والنصح لكل مسلم فبايعته على هذا (صحيح بخاری ۱/ ۱۴ مطبوعه ديوبند)

(حضرت جریر بن عبداللہ البجلی فرماتے ہیں کہ میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا، میں نے عرض کیا آپ صلی اللہ علیہ وسلم سے اسلام کی بیعت کرنا چاہتا ہوں تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے میرے لئے شرط لگادی کہ تم ہر مسلمان کی خیرخواہی کروگے، تو پھر میں نے اسی خیرخواہی کی شرط پر بیعت کی)۔

موجودہ کاروباری حالات اور اس حدیث نبوی کا تقاضا ہے کہ زر بیعانہ کی سوخت اور ضبطی ہی نہیں بلکہ حتی الامکان ایک خسارہ زدہ مسلمان کی خیرخواہی اور اس کے دفع ضرر اور تلافی نقصان کی خاطر حضرت امام احمد بن حنبلؒ کی رائے پر فتوی دیا جائے۔

۷۔ اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ ''عقد'' استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟

استصناع کے معاہدے میں اگر سامان اور میٹریل کی فراہمی خریدار کی طرف سے ہو تو یہ عقد اجارہ ہے، حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

ٹھیکیداری کی دو قسم ہوتی ہیں: ایک ٹھیکیداری یہ ہوتی ہے کہ جس میں ٹھیکیدار صرف کام اپنے ذمہ لیتا ہے، لیکن میٹریل یعنی سامان اس کی طرف سے نہیں ہوتا، مثلاً کسی ٹھیکیدار سے کہا کہ تم یہ عمارت بنادو، اس میں معاہدہ کا ایک طریقہ یہ ہوتا ہے کہ ٹھیکیدار کہتا ہے کہ میں بنادوں گا، لیکن سامان سارا آپ کو دینا ہوگا،

سیمنٹ خریدنا ہو تو آپ خرید کر لائیں، لکڑی خریدنی ہو تو آپ خرید کر لائیں، لوہا خریدنا ہے تو آپ خرید کے لائیں یا مجھے پیسے دیں تو میں خود خرید کے لاؤں، یعنی میٹریل آپ کی ذمہ داری ہے، یہ عقد اجارہ ہے۔

دوسری ٹھیکیداری یہ ہے کہ عام چیزوں کی فراہمی ٹھیکیدار کے ذمہ ہو، مثلاً مستصنع کہے کہ یہ نقشہ ہے، یہ پیمائش ہے، اس قسم کا میٹریل چاہئے اور یہ تیار شدہ شکل میں آپ ہمیں بنا کے دیں تو یہ استصناع کا عقد ہے۔

اور جب پہلی صورت میں عقد اجارہ ہونا متعین ہو گیا تو اس میں یہ حکم بھی متعین ہے کہ اب خریدار مصنوع کو رد نہیں کر سکتا، کیونکہ صانع (ٹھیکیدار) سے صرف اس کی محنت ومہارت اور عمل صناعی ایک متعین اجرت کے بدلے میں مطلوب ہے باقی سب کچھ مستاجر ہی کا ہے، اس لئے رد کا تو سوال ہی نہیں، البتہ مواصفات مطلوبہ کے مطابق کام پورا نہ کرنے پر ٹھیکیدار سے حسب نقصان جرمانہ وصول کیا جائے گا، دلیل اس کی یہ ہے کہ مخصوص کارکردگی پر عقد اجارہ ہوا ہے، ایسا اجیر اپنے عمل کی خرابی سے پہنچنے والے نقصان کا ذمہ دار ہوتا ہے۔

قال العلامة قاضي أبو الحسن علي بن حسين محمد السعدي، والإجارة لاتخلو إما أن تقع على وقت معلوم أو على عمل معلوم فإن وقعت على عمل معلوم فلا تجب الأجرة إلا بإتمام العمل (النتف فی الفتاوی ص: ۳۲۸ کتاب الاجارہ معلومية الوقت والعمل، الفتاوى العالمگیریہ ۴/۴۱۶ رشیدیہ، الدر المختار ص: ۷۹ باب ضمان الاجیر سعید کمپنی)۔

(علامہ قاضی ابوالحسن علی بن حسین بن محمد السعدی فرماتے ہیں کہ اجارہ دو طرح کا ہوتا ہے: (۱) وقت معلوم پر، (۲) کارکردگی پر، اگر معلوم کارکردگی پر اجارہ ہوا ہے تو کام پورا کئے بغیر اجرت واجب نہیں رہے گا)۔

محقق العصر مفتی محمد تقی عثانی دامت برکاتہم لکھتے ہیں:

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کر دیا جائے گا، اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کر دے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی (۸۰) روپے دے گا (دیکھئے ابن عابدین علی الدر المختار: ۴/۳۱۱)۔

اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہو جائے گا تو یہ شرعاً جائز ہوگا۔

۸۔ عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر پائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کر سکتا ہے؟

اس سوال کا جواب او پر ذکر کئے گئے سوال نمبر (۷) کے ذیل میں گزر چکا ہے، تاہم ایک بات قابل ذکر یہ ہے کہ عقد استصناع میں سامان کی فراہمی کی مدت طے نہیں ہوسکتی، اگر مدت طے کر لی جائے تو امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک عقد استصناع کے بجائے عقد سلم بن جاتا ہے، لیکن امام ابو یوسفؒ اور امام محمدؒ فرماتے ہیں: عقد استصناع ہی رہتا ہے اور مدت کے ذکر کا مقصد تاریخ کا تعین نہیں ہوتا بلکہ استعجال یعنی جلدی سے جلدی سامان کی فراہمی ہوتا ہے۔

عقد استصناع - احکام ومسائل

مولانا محمد حذیفہ بن محمود ٹیلر داحودی[1]

۱- مالی معاملات کی مختلف شکلوں اور متنوع صورتوں میں سے ایک اہم صورت اور پھیلی ہوئی شکل استصناع کی ہے، جس کا جواز لوگوں کی ضرورت وحاجت کے پیش نظر اصلاً عرف وعادت اور تعامل پر مبنی ہے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے عہد سے ہر زمانہ میں بغیر کسی نکیر کے اس کا رواج اور تعامل چلا آرہا ہے، گویا کہ اس کے جائز ہونے پر امت کا اجماع ہے، لوگوں کو اس عقد کی حاجت رہتی ہے، کیوں کہ کبھی انسان کو مخصوص جنس، مخصوص نوع، مخصوص سائز اور مخصوص وصف کے جوتوں اور موزوں وغیرہ چیزوں کی ضرورت پڑتی ہے اور ویسا بنا ہوا شاذ ونادر ہی ملتا ہے، اس لئے آرڈر دے کر بنوانے کی ضرورت وحاجت رہتی ہے، پس ظاہر ہے کہ اگر شرعاً اس کی اجازت حاصل نہ ہو تو لوگ حرج میں پڑ جائیں گے۔

''ویجوز استحسانا لاجماع الناس علی ذلك، لأنهم يعملون ذلك فی سائر الامصار من غير نكير وقد قال عليه الصلاة والسلام: ''لاتجتمع أمتی علی ضلالة''...والقياس يترك بالاجماع، ولأن الحاجة تدعو إليه ... فلو لم يجز لوقع الناس فی الحرج'' (البدائع: ۹۳/۴، فتح القدير: ۱۰۷/۷، المبسوط: ۱۵۶۳)

''ذهب الحنفية الی انه يجوز الاستصناع استحسانا لتعامل الناس وتعارفهم فی جميع الامصار من غير نكير فكان اجماعا من غير انكار من احد والتعامل بهذه الصفة اصل مندرج فی قوله ﷺ: ''لاتجتمع امتی علی ضلالة'' وقال ابن مسعود: ''مارآه المسلمون حسنا فهو عند الله حسن'' (الفقه الاسلامی وادلته: ۴/ ۳۹۴)۔

استصناع کی تعریف:

استصناع کا لغوی معنی ہے: طلبِ صنع یعنی کسی سے کوئی کام طلب کرنا، کوئی کام چاہنا اور اصطلاحی وشرعی مفہوم یہ ہے کہ کوئی شخص کسی چیز کے کاریگر سے متعین قیمت کے عوض کوئی چیز بنانے کا مطالبہ کرے اور ساتھ ہی اس کی قسم، نوعیت، مقدار اور صفت بیان کردے، پھر کاریگر اسے منظور کرلے۔

''أما صورة الاستصناع فهی أن يقول انسان لصانع من خفاف اوصفار اوغيرهما اعمل لی خفا اوانية من اديم اونحاس من عندك بثمن كذا ويبين نوع مايعمل وقدره وصفته فيقول الصانع: نعم'' (البدائع: ۴/ ۹۳)

بعض فقہاء کے الفاظ میں: استصناع ایسی مبیع پر معاملہ کرنے کا نام ہے جو ذمہ میں واجب ہوتی ہے اور جس میں مخصوص طریقہ پر عمل کی شرط لگائی جاتی ہے

''عقد علی مبيع فی الذمة شرط فيه العمل'' (البدائع: ۴/ ۹۳)

شامی میں ہے: ''بيع عين موصوفة فی الذمة لا بيع عمل'' (رد المحتار: ۷/۴۷۶)

(ایسے عین کو فروخت کرنے کا نام ہے جس کے صفات عقد کے دوران بیان کردئے جاتے ہیں اور وہ ذمہ میں واجب ہوتا ہے، وہ عمل کی بیع نہیں ہے۔

استصناع کے مواقع اور شرائط:

فقہاء نے استصناع کے تعلق سے بہت سی چیزوں اور صنعتوں کا تذکرہ کیا ہے، لیکن ظاہر ہے کہ وہ چیزیں اور صنعتیں جن کا انہوں نے تذکرہ کیا ہے، وہ ان کے زمانہ کے اعتبار سے ہیں، ورنہ تو استصناع کے لغوی اور اصطلاحی وشرعی مفہوم میں میٹریل اور بناوٹ کے اعتبار سے ہر دور کی نئی مصنوعات بھی داخل ہیں۔

ہندیہ میں ہے: ''الاستصناع جائز فی كل ماجری التعامل فيه كالقلنسوة والخف والاوانی المتخذة من الصفرة

---

[1] مدرسہ شیخ المدارس، گھانچی واڑہ، داحود، گجرات۔، ساکن: گھانچی واڑہ، نزد جامع مسجد، ندی روڈ، داحود، گجرات۔

والنحاس وما اشبه ذلك استحسانا'' (الفتاوی الهندیه ۳/ ۲۰۷، التاتارخانية ۹/ ۴۰۰)۔

شرح مجلہ میں ہے: ''کل شيء تعومل فيه استصناعه يصح فيه الاستصناع على الاطلاق... يلزم في الاستصناع وصف المصنوع وصفا يمنع حدوث أي نزاع لجهالة شيء من أوصافه وتعريفه تعريفايتضح به جنسه ونوعه على الوجه المطلوب'' (درر الحکام شرح مجلة الاحکام: ۱/ ۳۶۰، ۳۵۹، المادة: ۳۹۰، ۳۸۹)۔

حضرت تھانویؒ فرماتے ہیں:

''تعامل بھی مثل اجماع کے کسی عصر کے ساتھ خاص نہیں، البتہ جو اجماع کا رکن ہے وہی اس میں بھی ہونا ضروری ہے، یعنی اس وقت کے علماء اس پر نکیر نہ رکھتے ہوں، اسی طرح فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے، پس اس بنا پر کتاب چھپوانا استصناع میں داخل ہوگا''

(امداد الفتاوی: ۳/ ۳۲)۔

محمود الفتاوی میں اینٹ کے معاملہ کے متعلق لکھا ہے:

''یہ بیع درحقیقت استصناع ہے جو درست ہے، اس میں یہ ضروری ہے کہ جس چیز کے بنانے کا آرڈر دیا جارہا ہے اس کی جنس، نوع، مقدار اور وصف معلوم ہونے کے ساتھ لوگوں میں اس چیز کو آرڈر دے کر بنوانے کا عرف ہو'' (۲/ ۴۱۵، ۳/ ۳۰)۔

لہذا عقد استصناع ہر اس مصنوع اور قابل صنعت چیز میں جائز اور درست ہوگا جس میں استصناع کا تعامل ہوجائے اور جس میں استصناع کی صحت کے شرائط پائے جائیں، مثلاً یہ کہ آرڈر دہندہ سامان کی جنس (کہ کونسی چیز بنائے گا)، اس کی نوعیت (کہ کس قسم کے اور کس کمپنی کے میٹریل کی چیز بنائے گا)، صفت (کہ کس کوالٹی کی چیز عمدہ، گھٹیا یا متوسط بنائے گا)، اس کی مقدار (وزن)، سائز، قیمت اور ہر اس امر کی مکمل وضاحت کردے جو مطلوبہ سامان میں اس کے پیش نظر ہے، جس کے بعد نہ کوئی ابہام اور خفاء باقی رہے اور نہ ہی بعد میں اختلاف اور نزاع کی نوبت آئے

''وأما شرائط جوازه فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته، لأنه لايصيرمعلوما بدونه، ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس من اواني الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسي والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحوذلك ولا يجوز في الثياب، لأن القياس يابي جوازه وانما جوازه استحسانا لتعامل الناس ولاتعامل في الثياب'' (البدائع: ۴/ ۹۳، رد المحتار: ۷/ ۴۷۴)۔

مثلاً: فرنیچر کی چیزیں جیسے: کھڑکی، دروازے، الماری، صندوق، پلنگ، کرسیاں وغیرہ جن کے سائز، ڈیزائن، لکڑی کی نوعیت یا لوہے کا وزن وغیرہ مطلوبہ اوصاف، اسی طرح مختلف دھات کے برتن، کشتیاں، جہاز چاہے ہوائی ہو یا پانی کا، نیز مختلف قسم کے اسلحہ، مشینی اشیاء، جیسے: کسی گاڑی، موٹر یا ہوائی جہاز کا انجن وغیرہ جن میں مشین کی نوعیت، ماڈل کی قسم اور قیمت وغیرہ ضروری تفصیلات بیان کردی گئی ہوں، اسی طرح فلیٹ اور مکانات جن میں جائے وقوع، منزلیں، کمرے، استنجاء خانے وغسل خانے، میٹریل، ڈیزائن، دیگر ضروریات وسہولیات، قیمت وغیرہ ضروری تفصیلات بیان کردی جائے، ان تمام میں اور اس طرح کی دیگر چیزوں میں جن میں استصناع کا تعامل ہوجائے اور اوصاف کے ذریعہ ان کو اس طرح ضبط کیا جاسکے کہ نزاع کا کوئی اندیشہ نہ رہے تو عقد استصناع درست ہے۔

''اشترط الحنفية لجواز الاستصناع شروطا... أن يكون المصنوع مما فيه تعامل الناس كالمصوغات والأحذية والأواني وأمتعة الدواب ووسائل النقل الاخرى فلايجوزالاستصناع في الثياب أو في سلعة لم يجر العرف باستصناعها كالدبس لعدم تعامل الناس به... ويصح في عصرنا الحاضرالاستصناع في الثياب لجريان التعامل فيه والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة'' (الفقه الاسلامي وادلته: ۴/ ۳۹۵)

''ومن أبرز الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن

أوصاف محددة فإن بيع هذه الاشياء في الواقع القائم لايمكن تسويغه إلا على أساس الوعد الملزم بالبيع أوعلى عقد الاستصناع ويعد العقدصحيحا اذا صدرت رخصة البناء ووضعت الخريطة، وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية الى النزاع والخلاف'' (الفقه الاسلامی وادلته: ۴/ ۴۰۲)۔

سامان کوجلد ازجلد حاصل کرنے کے مقصد سے اوراس غرض سے کہ صانع کام میں جلدی کرے، سستی وکاہلی نہ کرے، سامان لینے کی مدت مقرر کی جائے تب بھی صحیح ہے اور یہ عقد استصناع ہی رہے گا۔

''وإن كان للاستعجال بأن قال على ان تفرغ منه غدا أو بعد غد كان صحيحا'' (رد المحتار: ۷/۴۷۴)

''منها أن لايكون فيه أجل فإن ضرب للاستصناع أجلا صار سلما حتى يعتبر فيه شرائط السلم وهو قبض البدل في المجلس، وهذا قول أبي حنيفة... وقال أبويوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهواستصناع على كل حال ضرب فيه أجلا أولم يضرب ...وجه قولهما أن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع، وإنما يقصد به تعجيل العمل لاتأخيرالمطالبة فلا يخرج به عن كونه استصناعا...'' (البدائع: ۴/ ۹۴،۹۵، البحر:۲۰۶/۸۵)۔

نیز اس عقد میں عقد کے وقت ہی قیمت دیناضروری نہیں ہے، بلکہ پوری قیمت بھی ادھار ہوسکتی ہے اور قسط وار بھی طے کی جاسکتی ہے، گویا کہ یہ ایک ایسا عقد ہے جس میں مبیع بھی ادھار ہوسکتی ہے اور ثمن بھی۔

''الاستصناع هو أن يجيء إنسان إلى صانع فيقول... ويسلم له جميع الدراهم أو لايسلم أويسلم بعضه'' (التاتارخانية: ۹/۴۰۰، العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸) ''لايشترط في عقد الاستصناع تعجيل الثمن كله عند العقد بل يجوز تقسيط الثمن إلى أقساط معلومة الآجال محددة أو تأجيله كله'' (فقه المعاملات، الاستصناع: ۱/ ۲۹۵)۔

مجمع الفقہ الاسلامی، جدہ کے ساتویں سیمینار، منعقدہ ذی قعدہ ۱۴۱۲ھ/مئی ۱۹۹۲ء بمقام جدہ کے فیصلوں میں ہے:

(۱) عقد استصناع ایسا عقد ہے جس میں بائع کوئی عمل کر کے کوئی چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، یہ فریقین پر لازم ہوتا ہے، بشرطیکہ عقد کے شرائط موجود ہوں۔

(۲) عقد استصناع کی صحت کیلئے مندرجہ ذیل شرائط کا پایا جانا ضروری ہے:

(الف) جو چیز بنوائی جارہی ہے اس کی جنس، نوع، مقدار اور اس کے مطلوبہ اوصاف کی وضاحت۔

(ب) حوالگی کی میعاد کا تعین۔

(۳) عقد استصناع میں پوری قیمت کی ادائیگی بھی مؤجل ہوسکتی ہے اور اس کی ایسی قسطیں بھی کی جاسکتی ہیں جن کی مدت معلوم ہو۔

(بشکریہ: مجلہ بحث ونظر: ۴۲، شمارہ: ۲۱، ماہ شوال-ذی الحجہ ۱۴۱۳ھ/اپریل-جون ۱۹۹۳ء، اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے: ۲۰۸)۔

استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

بعض فقہاء استصناع کو وعدۂ بیع قرار دیتے ہیں۔ اکابر اصحاب فتاوی میں حضرت مفتی عزیز الرحمن صاحبؒ کی بھی یہی رائے ہے، چنانچہ فرماتے ہیں:

''شریعت میں معدوم کی بیع نہیں ہوتی، لہذا جب تک مال مطلوب موجود نہ ہوگا، معاملہ خرید وفروخت کا اس میں صحیح نہ ہوگا، البتہ یہ معاملہ جو اس وقت قبل تیار ہونے مال کے ہوگا، ایک وعدہ اور معاہدہ سمجھا جائے گا کہ جس وقت مال تیار ہوجائے گا، ہم اس نرخ سے اس کو خریدیں گے، باقی ایجاب وقبول بیع کا اور بیع تام اسی وقت ہوگی جس وقت مال تیار ہوجائے گا اور موجود ہوجائے گا اور بوقت قبضہ مشتری واداء ثمن بطریق تعاطی بیع ہوجائے گی'' (فتاوی دار العلوم: ۱۴/ ۲۷۹)۔

نیز لکھتے ہیں:

''اس وقت جبکہ زید نے یہ معاملہ کیا بیع صحیح نہیں ہوئی جیسا کہ ظاہر ہے، پس یہ صرف وعدہ پر محمول ہوگا، بعد میں جب مبیع دیدے گا اور قیمت لے لے

گا بیع تام ہو جائے گی'' (فتاوی دار العلوم: ۱۴ / ۳۰۱)۔

ایک موقع پر تحریر فرماتے ہیں:

''اس صورت میں اس وقت بیع نہیں ہوتی جس وقت کہ فرمائش بھیجی جاتی ہے اور وہاں پہنچتی ہے اور وہاں سے مال روانہ ہوتا ہے، بلکہ بیع اس وقت ہوگی جس وقت مال فرمائش کنندہ کے پاس پہونچ جائے اور وہ قیمت مقررہ پر اس مال کو خریدنے پر راضی ہو اور قیمت بھیج دیوے'' (فتاوی دار العلوم: ۱۴ / ۳۰۳)۔

جبکہ اکثر احناف کا مسلک یہ ہے کہ دوسری بیوع کی طرح یہ استصناع بھی عقد اور بیع تام ہے۔

''وأما معناه فقد اختلف المشائخ فيه قال بعضهم: هو مواعدة وليس ببيع وقال بعضهم: هو بيع لكن للمشترى فيه خيار وهو الصحيح بدليل أن محمدا رحمه الله ذكر فى جوازه القياس والاستحسان، وذلك لايكون فى العدات، وكذا أثبت فيه خيار الروية وأنه يختص بالبياعات وكذا يجرى فيه التقاضى وإنما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود'' (البدائع: ۴/ ۹۳) ''الاستصناع بيع وليس وعدا مجردا'' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام: ۱/ ۳۶۱، المادة: ۳۹۲)

''والصحيح الراجح فى المذهب الحنفى أن الاستصناع بيع للعين المصنوعة لاللعمل الصانع فهو ليس وعدا ببيع ولا إجارة على العمل فلو أتى الصانع بما لم يصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك''

(الفقه الاسلامى وادلته: ۴/ ۳۹۲)۔

بیع ہونے کے قائلین کے دلائل اور فریق ثانی کے استدلالات کے جوابات:

اور یہی رائے صحیح اور راجح ہے کہ استصناع عقد بیع ہے، وعدۂ بیع نہیں، کیوں کہ:

☆ اگر صنعت کار ثمن پر قبضہ کرلے تو وہ اس کا مالک ہو جاتا ہے اور جب تک قبضہ کئے رہتا ہے وہ اس کا مالک رہتا ہے، حالانکہ ملکیت عقد میں ہوتی ہے، نہ کہ وعدۂ عقد میں، معلوم ہوا کہ استصناع باضابطہ بیع ہے، نہ کہ صرف وعدۂ بیع۔

''لأن الصانع يملك الدراهم بقبضها ولو كانت مواعيد لم يملكها'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۹، البحر: ۶/ ۲۸۳، التاتارخانية: ۹/ ۴۰۰)۔

☆ استصناع کو بیع وشراء کے الفاظ سے ذکر کرکے اس میں خیار رؤیت ثابت کیا گیا ہے، جبکہ وعدہ میں خیار ثابت کرنے کی ضرورت نہیں رہتی ہے، معلوم ہوا کہ یہ وعدہ نہیں ہے۔

''وجه العامة أنه سماه فى الكتاب بيعا وأثبت فيه خيار الرؤية'' (العناية فى هامش فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، التاتارخانية: ۹/ ۴۰۰)۔

☆ استصناع کے ثبوت کے لئے قیاس اور استحسان کو پیش کیا گیا ہے، حالانکہ وعدہ کو ثابت کرنے کے لئے قیاس واستحسان کو پیش کرنے کی ضرورت نہیں پڑتی ہے

''والصحيح من المذهب جوازه بيعا، لأن محمدا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان فى المواعدة'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، العناية فى هامش فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، البحر: ۶/ ۲۸۳، التاتارخانية: ۹/ ۴۰۰)۔

☆ لوگوں کی زندگی میں استصناع کی ضرورت وحاجت اور مصلحت ومنفعت کا تقاضا بھی یہی ہے کہ استصناع بیع ہو، کیوں کہ اس کو وعدۂ بیع قرار دینے کی صورت میں اگر صانع اس وعدہ کی خلاف ورزی کرے اور سامان تیار نہ کرے تو آرڈر دہندہ کی مصلحت فوت ہوگی اور اس کا شدید نقصان ہوگا، اسی طرح اگر آرڈر دہندہ سامان تیار ہو جانے کے بعد وعدہ پورا کرنے سے مکر جائے تو ظاہر ہے کہ صانع کا سخت نقصان ہوگا، کیوں کہ ضروری نہیں ہے کہ اس نوعیت کا سامان مارکیٹ میں بک جائے اور دوسرا ضرورت مند کھڑا ہو جائے۔

وعدۂ بیع ہونے کے قائلین کا کہنا یہ ہے کہ:

(۱): استصناع میں صانع کو اختیار رہتا ہے کہ وہ سامان نہ بنائے، اگر وہ نہ بنائے تو اس کو بنانے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، یہ اسی وجہ سے ہے کہ آرڈر دہندہ کے ساتھ صانع کا تعلق صرف وعدہ کا ہے نہ کہ عقد کا۔

''ولهذا كان للصانع أن لايعمل ولا يجبرعليه بخلاف السلم'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، البحر: ۶/ ۲۸۴)

اسی طرح استصناع میں آرڈر دینے والے کو یہ حق حاصل ہوتا ہے کہ صانع نے اس کے لئے جو سامان تیار کیا ہے وہ اسے قبول نہ کرے۔

''وللمستصنع أن لايقبل ما يأتي به ويرجع عنه ولا تلزم المعاملة'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، البحر: ۶/ ۲۸۴)

یہ بھی اس بات کی علامت ہے کہ یہ معاملہ وعدۂ بیع ہے، نہ کہ عقد بیع ''ولهذا أثبت فيه الخيار لكل واحد منهما'' (المبسوط: ۱۵۶۳)۔

☆ حالانکہ صانع اور مستصنع میں سے ہر ایک کے لئے خیار کا ثابت ہونا اس کے بیع نہ ہونے کی قطعی دلیل نہیں ہے، چنانچہ اگر بیع مقایضہ ہو اور اس میں عاقدین میں سے ہر ایک نے دوسرے کے عین کو نہ دیکھا ہو تو ہر ایک کے لئے خیار ثابت ہوتا ہے، پس ثبوت خیار کی وجہ سے بیع مقایضہ بیع سے خارج ہو کر وعدۂ بیع نہیں ہوتی، تو ثبوت خیار کی وجہ سے استصناع بھی وعدۂ بیع نہیں ہوگا، بلکہ بیع ہی رہے گا۔

''الخيار لكل واحد منهما لايدل على أنه غير بيع، ألا ترى ان في بيع المقايضة لولم يركل منهما عين الاخر كان لكل واحد منهما الخيار'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۹، العناية في هامش فتح القدير: ۷/ ۱۰۸، البحر: ۶/ ۲۸۴)۔

(۲): دوسری بات یہ کہتے ہیں کہ اگر معاملہ کے وقت ہی اس کو بیع قرار دیا جائے تو یہ معدوم چیز کی بیع ہوگی جو کہ درست نہیں ہے۔

''كيف يجوز أن يكون بيعا والمعدوم لايصلح أن يكون مبيعا'' (العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸)۔

☆ حالانکہ کبھی معدوم کو حکماً موجود تسلیم کرلیا جاتا ہے، ''والصحيح انه يجوز بيعا لا عدة والمعدوم قد يعتبر موجودا'' (الهداية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸) جیسا کہ کوئی مسلمان ذبح کرتے وقت بسم اللہ کہنا بھول جائے تو نسیان کے عذر کی وجہ سے تسمیہ کو موجود تسلیم کرلیا جاتا ہے، تا کہ لوگ حرج و مشقت میں مبتلا نہ ہو، نیز مستحاضہ عورت اور سلس البول کے مریض وغیرہ معذورین کے لئے ناپاکی کے باوجود طہارت کو حکماً تسلیم کرلیا جاتا ہے، اسی طرح استصناع میں بھی لوگوں کے تعامل اور ضرورت کی وجہ سے معدوم معقود علیہ کو حکماً موجود تسلیم کرلیا جائیگا۔

''وقد خرج الجواب عن قوله: انه معدوم، لأنه ألحق بالموجود لمساس الحاجة اليه كالمسلم فيه فلم يكن بيع ماليس عند الانسان على الاطلاق'' (البدائع: ۴/ ۹۴، فتح القدير: ۷/ ۱۰۹)

''ان المعدوم قد يعتبر موجودا حكمًا كالناسي للتسمية عندالذبح فان التسمية جعلت موجودة لعذرالنسيان والطهارة للمستحاضة جعلت موجودة لعذر جواز الصلوات لئلا تتضاعف الواجبات فكذالك المستصنع المعدوم جعل موجودا حكمًا للتعامل'' (العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸، البحر: ۶/۲۸۴)

بالخصوص اس وجہ سے بھی کہ جس طرح بیع سلم میں مبیع معدوم ہونے کے باوجود اس کی بیع جائز ہے اور وہ بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنی ہے، اسی طرح بیع استصناع بھی تعامل و اجماع کی وجہ سے، نیز حضور اکرم کے انگوٹھی وغیرہ بنوانے کی وجہ سے بیع معدوم کی ممانعت سے مستثنی ہوگی، اس سلسلہ کی متعدد روایات وارد ہیں: ''عن عبدالله ان رسول الله ا اصطنع خاتما من ذهب'' (اخرجه مسلم، كتاب اللباس والزينة، باب في خاتم الذهب: رقم: ۵۵۹۴)۔

(۳): تیسری بات یہ کہتے ہیں کہ بیوع و عقود فریقین میں سے کسی کی موت سے باطل نہیں ہوتے، جبکہ استصناع صانع کی موت سے باطل ہوجاتا ہے، تو پھر اسے عقد اور بیع کہنا کیسے درست ہوگا؟

''لوكان بيعا لما بطل بموت أحد المتعاقدين لكنه يبطل بموت أحدهما'' (العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸)۔

حالانکہ استصناع کسی ایک کی موت سے اس لئے باطل ہوجاتا ہے کہ اس عقد کو اجارہ سے مشابہت ہے، اس طرح کہ اس میں صانع سے عمل یعنی کاریگری کو طلب کیا جاتا ہے۔ ''ان للاستصناع شبها بالإجارة من حيث ان فيه طلب الصنع وهو العمل وشبها بالبيع من حيث أن المقصود منه العين المستصنع فلشبهه بالاجارة قلنا يبطل بموت أحدهما...'' (العناية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸) ''وإنما نبطله بموت الصانع لشبهه بالإجارة'' (فتح القدير: ۷/ ۱۰۹، البحر: ۶/ ۲۸۴)۔

حضرت تھانویؒ نے بھی یہی ذکر کیا ہے کہ یہ معاملہ بیع ہے، وعدۂ بیع نہیں، فرماتے ہیں:

''یہ معاملہ وعدہ نہیں، بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زرِ ثمن رکھ سکتا ہے'' (امداد الفتاوی: ۳/۱۴۱)۔

غرضیکہ صحیح اور راجح بات یہی ہے کہ استصناع وعدۂ بیع نہیں، بلکہ بیع ہے۔ ''والأصح أنه ينعقد معاقدة'' (التاتارخانية: ۹/۲۰۰)

اسی لئے استصناع کی تعریف میں ''عقد'' کا لفظ ذکر کیا جاتا ہے، جس سے استصناع کے وعدۂ بیع ہونے کا احتمال ختم ہوجاتا ہے۔

استصناع کا حکم:

البتہ جس وقت شرائط واوصاف ذکر کر کے معاملہ طے کیا جاتا ہے اس وقت یہ معاملہ بیع مع خیار الشرط کے درجہ میں یعنی عقد غیر لازم ہوتا ہے، اس لئے کاری گر کے کام شروع کرنے سے پہلے پہلے تک کاری گر اور آرڈر دہندہ دونوں کو رجوع کر کے معاملہ ختم کرنے کا اختیار رہتا ہے، فریقین میں سے کوئی بھی دوسرے کو نوٹس دیکر معاہدہ منسوخ کرسکتا ہے۔

''لايجبر الصانع على العمل ولا المستصنع على إعطاء الاجر'' (البزازيه على هامش الهنديه: ۵/۸)

آرڈر کے بعد مال تیار کرتے وقت کاریگر پر لازم ہے کہ طے شدہ شرائط کے مطابق مال تیار کرے اور آرڈر دہندہ کے لئے بھی درمیان میں معاملہ ختم کرنے کا اختیار نہ ہوگا، جب چیز تیار ہوجائے تو جب تک آرڈر دہندہ اس کو نہ دیکھے اور اختیار نہ کرلے تب تک کاری گر کو اختیار رہے گا، چنانچہ اگر وہ اس حالت میں بنی ہوئی چیز کسی اور کو بیچنا چاہے تو بیچ سکتا ہے۔ ''ولا يتعين إلا بالاختيار حتى لو باعه الصانع قبل أن يراه المستصنع جاز هذا كله هو الصحيح'' (الهداية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸، الهندية ۳/۲۰۸) لیکن صانع جب چیز تیار کر کے آرڈر دہندہ کے سامنے پیش کردے گا تب اس کے حق میں یہ عقد لازم ہوکر اس کا اختیار ختم ہوجائیگا، اس لئے کہ اس نے تو سامان حاضر کر کے خود اپنے حق کو ساقط کردیا ہے۔

''ولذا قلنا للصانع أن يبيع المصنوع قبل أن يراه المستصنع لأن العقد غير لازم أما بعد مارآه المستصنع فالأصح أنه لاخيار للصانع بل إذا قبله المستصنع أجبر على دفعه له لأنه بالآخرة بائع'' (فتح القدير: ۷/۱۱۰، البحر: ۶/۲۸۵)

پھر جب چیز تیار کر کے صانع آرڈر دہندہ کے سامنے پیش کرے پس اگر وہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دہندہ کے لئے اس کو قبول کرنا ضروری نہیں ہے، وہ اسے رد کرسکتا ہے اور اگر وہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہو تو امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک جس طرح دوسری بیوع میں بن دیکھی چیز خریدنے کی وجہ سے مشتری کو خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے، اسی طرح اس معاملہ میں بھی چیز بن جانے کے بعد مشتری (آرڈر دہندہ) کو دیکھنے کے وقت خیار رؤیت حاصل ہوگا کہ چاہے تو لے اور چاہے تو نہ لے اور عقد کو فسخ کردے، یہی ظاہر روایت ہے، امام صاحبؒ کی ایک روایت کے مطابق دونوں فریق کو اب بھی خیار حاصل رہے گا، تاکہ کوئی بھی فریق پریشانی میں مبتلا نہ ہو۔

وهو بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه لانه اشترى شيئا لم يره ولاخيار للصانع كذاذكره في المبسوط وهو الأصح، لأنه باع ما لم يره، وعن أبي حنيفة أن له الخيار أيضا، لأنه لايمكنه تسليم المعقود عليه إلا بضرر وهو قطع الصرم وغيره وعن أبي يوسف أنه لاخيار لهما أما الصانع فلما ذكرنا، وأما المستصنع فلأن في إثبات الخيار له إضرارا بالصانع لأنه ربما لايشتريه غيره بمثله (الهداية في هامش فتح القدير: ۷/۱۰۸، البحر: ۶/۲۸۵، المبسوط: ۱۵۳)۔

جبکہ امام ابو یوسفؒ سے منقول ہے کہ اگر عقد کے وقت جن اوصاف کو ذکر کیا گیا تھا ان اوصاف کے مطابق چیز نہیں بنائی گئی ہے تب تو مشتری کو خیار حاصل ہوگا، لیکن اگر ذکر کئے گئے اوصاف کے مطابق چیز بنائی گئی ہے، تو پھر مشتری اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا، اس کو خیار رؤیت حاصل نہ ہوگا، کیوں کہ یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ مستصنع کی فرمائش کی وجہ سے تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگادیئے، اس کے بعد فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہونے کے باوجود بلا وجہ خریدار سودا منسوخ کردے، پھر ضروری بھی نہیں کہ اس قسم کی چیز جو مستصنع نے اپنے لئے بنوائی تھی وہ دوسرے کے لئے بھی کارآمد ہو، اس لئے اس میں صانع کا بڑا ضرر ہوسکتا ہے کہ اس کی محنت بھی برباد ہوجائے اور پیسہ بھی (البدائع: ۴/۹۵، الدر والرد: ۷/۴۷۵-۴۷۷)۔

مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں حضرت امام ابو یوسفؒ کے قول کو اختیار کیا گیا ہے۔

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا... الاستصناع بيع وليس وعدا مجردا، فاذا انعقد فليس لأحد العاقدين على رواية أبي يوسف الرجوع عنه بدون رضاء الآخر فيجبر الصانع على عمل الشيء المطلوب وليس له الرجوع عنه، لأن الذي يبيع مالا لم يره له الخيار، وكذلك ليس للمستصنع أن يرجع عنه، لأنه لوجعل له الخيار للحق البائع إضرار لأنه قد لايرغب في المصنوع أحد غير المستصنع، ليس للصانع بعد عمل المصنوع الامتناع عن تسليمه إلى المستصنع، وإذا امتنع الصانع بعد مارآه المستصنع عن تسليمه له أجبرعلى تسليمه له أما إذا باعه من آخر وقد رآه المستصنع وكان البيع قبل القبول فله ذلك، وإذا كان المصنوع غير موافق للأوصاف المطلوبة فإن كان النقص الموجود فيه من قبيل العيب فللمستصنع خيار العيب، وإن كان من قبيل الوصف فله خيار الوصف إن شاء قبله وإن شاء رده ومتى قبله بعد رؤيته فليس له رده، وقال أبويوسف: ليس للمستصنع خيار الرؤية خلافا لبعض الفقهاء'' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام: ۱/ ۳۶۱، المادة: ۳۹۲) ۔

حضرت تھانویؒ نے بھی یہی بات ذکر کی ہے کہ چیز بن جانے کے بعد بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا، جیسا کہ گذرا:

''یہ معاملہ وعدہ نہیں، بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زرِ ثمن رکھ سکتا ہے'' (امداد الفتاوی: ۳/۱۴۱)۔

نیز فرماتے ہیں:

''جب وہ بنے ہوئے دانت لے چکا اور وہ موافق فرمائش کے تھے اور ایسی خفیف کمی جو عرف کے موافق ہو موافقت فرمائش کے خلاف نہیں ہے، تو وہ بیع کامل ہوگئی اور بنوانے والا دانت کا مالک ہوگیا، اس لئے بنانے والا بقیہ دام کا مستحق ہے اور بقیہ کا وہ مطالبہ کرے گا'' (امداد الفتاوی: ۳/۱۴۲)۔

دوسری بات یہ ہے کہ ایسی چیزیں جن کے افراد متفاوت نہ ہوں، ان کے سلسلہ میں فقہاء نے صراحت کی ہے کہ ایک چیز بطور نمونہ کے دیکھ لینا پورے مال کو دیکھ لینے کے درجہ میں ہوکر خریدار کا خیار رؤیت ساقط ہوجائے گا اور اس کے لئے مال سے دستبردار ہونے کی گنجائش نہ ہوگی،

''فإن كان لايتفاوت آحادها كالمكيل والموزون، وعلامته ان يعرض بالنموزج يكتفى برؤية واحد منها الااذا كان الباقي اردا مما راى فحينئذ يكون له الخيار'' (الهدايه: ۳/۳۶)

پس استصناع کے مسئلہ میں بھی چیز کے اوصاف طے کردینے اور پھر طے شدہ اوصاف کے مطابق بن جانے کے بعد مشتری کے لئے خیار رؤیت باقی رہنے کے کوئی معنی نہ ہوں گے، بلکہ مقررہ اوصاف کے مطابق چیز کا بن جانا حکماً اس کو دیکھ لینا ہی کہلائے گا۔

قابل عمل اور لائق فتوی یہی امام ابو یوسفؒ کا قول ہے، لہذا اگر آرڈر کے مطابق کاریگر مال تیار کرکے پیش کردے تو پوری قیمت ادا کرکے وصول کرلینا تاجر اور آرڈر دہندہ پر واجب ہے، ورنہ گنہگار ہوگا۔

۳- یہ بات صحیح ہے کہ عقد استصناع میں خریدی ہوئی چیز عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے اور بعد کو تیار کی جاتی ہے، جبکہ معدوم شی ء کی بیع درست نہیں ہے اور حدیث میں اس کو منع کیا گیا ہے، حضرت حکیم بن حزامؓ کی روایت ہے:

''اتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت: ياتيني الرجل يسئلني من البيع ما ليس عندى ابتاع له من السوق ثم أبيعه قال: لاتبع ماليس عندك'' (رواه ابوداؤد وسكت عنه: اعلاء السنن: ۱۴/۱۵۸، ورواه الترمذى، ابواب البيوع، باب كراهية بيع ماليس عندك: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۲)

(حضرت حکیم بن حزامؓ فرماتے ہیں کہ میں نے رسول اللہ کے پاس آکر عرض کیا کہ میرے پاس لوگ آکر ایسی چیزیں فروخت کرنے کا مطالبہ کرتے ہیں کہ جو میرے پاس نہیں ہوتی ہے، تو کیا میں بازار سے خرید کر اس کو بیچ سکتا ہوں؟ تو حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ جو چیز تمہارے پاس موجود نہ ہو اس کی بیع نہ کیا کرو)۔

ایک اور حدیث میں ہے کہ نہ تو سودا اور قرض جائز ہے، نہ سودے کے ساتھ دو شرطیں درست ہیں، نہ غیر مضمون چیز کا نفع لینا صحیح ہے اور نہ ہی غیر موجود شیء کی بیع جائز ہے۔ ''لايحل سلف وبيع وشرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن ولابيع ما ليس عندك'' (رواه الترمذي عن عبدالله بن عمرو، ابواب البيوع، باب ماجاء في كراهية بيع ما ليس عندك وقال: هذا حديث حسن صحيح: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۴)

اس ممانعت کی وجہ غرر وضرر اور دھوکہ وجہالت ہے، جس کی وجہ سے لوگوں کے درمیان اختلاف اور نزاع پیدا ہوتا ہے، معدوم شئ کی بیع میں جو دھوکہ اور غرر وضرر ہے وہ مخفی نہیں، ایسا ہو سکتا ہے کہ یہ شخص مطلوب سامان حاصل نہ کر سکے اور نبی کریم ﷺ نے دھوکہ کی بیع سے بھی منع فرمایا ہے، روایت میں ہے:

''نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر''

(رواه الترمذي عن ابي هريرة، ابواب البيوع، باب ماجاء في كراهية بيع الغرر وقال: حديث حسن صحيح: ۱/۱۴۸، رقم: ۱۲۳۰)

اس میں معدوم، غیر مملوک، غیر مقدور التسلیم، مجہول سبھی قسم کی چیزیں داخل ہیں، کیوں کہ غرر ان سبھی چیزوں میں پایا جاتا ہے، لیکن چونکہ استصناع میں عرف وعادت، صنعت کاروں کی مہارت اور کام کی رفتار کا اندازہ ہونے کی وجہ سے مبیع ایک حد تک معلوم وموصوف بھی ہوتی ہے اور مقدور التسلیم بھی، کیوں کہ اس عقد میں مبیع کے مطلوبہ صفات بیان کردئے جاتے ہیں اور صانع کے لئے اس کے تیار کرنے کا امکان عرفاً معلوم ہوتا ہے، اس لحاظ سے وہ گویا کہ اس کے دائرۂ اختیار میں ہے اور اس میں غرر وضرر کے اسباب نہیں پائے جاتے ہیں، نیز اس کی ضرورت وحاجت بھی واضح ہے، اس لئے عقد استصناع میں خریدی ہوئی چیز عقد کے وقت معدوم ہونے کے باوجود یہ عقد درست ہوتا ہے اور معدوم شیء کی بیع کی ممانعت سے یہ عقد مستثنی رہتا ہے۔

''واستثنى هؤلاء الفقهاء من قاعدة المنع من التصرف بالمعدوم عقود السلم والاجارة والمساقاة والاستصناع مع عدم وجود المحل المعقود عليه حين انشاء العقد استحسانا مراعاة لحاجة الناس اليها وتعارفهم عليها واذن الشرع في السلم والاجارة والمساقاة ونحوها'' (الفقه الاسلامي وادلته: ۴/۷۶)۔

ظاہر ہے کہ یہ صورت حال جس طرح پہلی مرتبہ عقد کرنے میں ہے، اس طرح دوسری اور تیسری مرتبہ سلسلہ وار عقد کرنے میں نہیں ہے، کیوں کہ پہلی مرتبہ خرید کر پھر بیچنے والے کے حق میں نہ یہ چیز موجود ہے، نہ مقدور التسلیم اور نہ ہی یہ شخص ایسا ہے جس کو فلیٹ وغیرہ چیزیں بنانے کا آرڈر دیا گیا ہو، پس جب یہ چیزیں اس کے دائرۂ اختیار میں نہیں ہے، تو گویا کہ اس میں غرر وجہالت علی حالہ موجود ہے، دوسری بات یہ ہے کہ مبیع معدوم ہونے کے باوجود استصناع کا جواز دو بنیادوں پر مبنی ہے، ایک: استصناع (آرڈر دے کر بنوانے) کی حقیقت کا پایا جانا، دوسرے: اس کی ضرورت اور تعامل کا ہونا، ظاہر ہے کہ دوسری مرتبہ کے عقد میں یہ دونوں بنیادیں مفقود ہیں، نیز ابھی وہ مکان اور فلیٹ تعمیر نہ ہونے کی وجہ سے خریدار کے ضمان اور ذمہ داری میں نہیں آیا ہے، جبکہ غیر مضمون چیز کو بیچنا اور اس سے نفع حاصل کرنا ممنوع ہے، جیسا کہ پہلے روایت میں گذرا: ''ولا ربح ما لم یضمن'' مذکورہ بالا وجوہات کے پیش نظر دوسری اور تیسری مرتبہ کا عقد معدوم شیء کی بیع کی ممانعت سے مستثنی ہونا اور سلسلہ وار کی تمام بیوع کا درست ہونا احقر کی فہم ناقص سے بالاتر ہے۔

فتاوی دار العلوم میں ہے:

''پہلی صورت میں بڑے تاجر جو چھوٹے تاجروں سے اس مال کی بیع وشراء کا معاملہ کرتے ہیں جو کہ ابھی ان کے پاس نہیں آیا اور ان کی ملک نہیں ہوا یا ابھی وہ مال تیار بھی نہیں ہوا تو یہ معاملہ ناجائز ہے۔ ''لأنه عليه السلام نهى عن بيع ما ليس عند الانسان ورخص في السلم'' (نسائي، كتاب البيوع، باب ما ليس عند الانسان: ۲/۱۹۶) پس ایسا معاملہ یعنی بیع معدوم کا معاملہ صرف بطریق سلم جائز ہے، سو بیع سلم میں شرائط کا لحاظ ضروری ہے، بدون ان شرائط کے بیع سلم جائز نہیں ہوتی اور ظاہر ہے کہ یہ معاملہ بطریق سلم نہیں ہے اور نہ ان اشیاء کے ساتھ مخصوص ہے جن میں بیع سلم ہوتی ہے، لہذا اس طرح بیع سلم جائز نہیں ہے، البتہ اگر فی الحال بیع وشراء قطعی نہ ہو، بلکہ بطریق وعدہ چھوٹے تاجروں سے کہا جائے کہ مال کے آنے کے بعد ہم تم کو اس نرخ سے دیدیں گے اور بعد آنے مال کے معاملہ بیع وشراء کا کیا جائے، خواہ بطریق ایجاب وقبول یا بطریق تعاطی تو یہ درست ہے'' (۱۴/۲۸۰)۔

کتاب الفتاوی میں ہے:

سوال: الف نے فلیٹ خریدا، لیکن ابھی تعمیر مکمل نہیں ہوئی، پیسے کی ضرورت کی بنا پر دوسرے کو بیچنا چاہتا ہے، کیا یہ صورت درست ہے؟

جواب: اگر ابھی بلڈنگ تعمیر ہی نہیں ہوئی ہے، تو خریدنے والے شخص سے اس کا بیچنا جائز نہیں ہے، کیوں کہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملہ موجود

ہونا ضروری ہے، البتہ اگر اس کی چھت پڑ چکی ہو اور اس کے خریدے ہوئے فلیٹس کی جو سطح ہوگی، خواہ زمین ہو یا کوئی چھت، وہ موجود ہو، دیواریں اور مکان سے متعلق دوسری ضروریات موجود نہ ہو، تو بحالت موجودہ اس کی جو قیمت مقرر ہو، اس کے لحاظ سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لئے کہ اس حد تک مکان وجود میں آچکا ہے (۵/ ۲۷۲)۔

بیت التمویل الکویتی کے فتاوی میں ہے:

''لا یجوز بیع الشقق المشتراۃ بعقد استصناع بنفس الشروط والمواصفات وبالثمن الذی یتفق علیہ مع المشتری قبل تمام بنائھا واستلامھا، لأن ھذا من بیع المعدوم، لأنھا غیرموجودۃ فعلا بالشکل الذی تباع علی أساسہ'' (الفتاوی الشرعیۃ فی المسائل الاقتصادیۃ، رقم الفتوی: ۳۳۶، المسائل الاقتصادیۃ: ۱/۹۶۷)۔

۴- پہلے ذکر کیا جا چکا ہے کہ عقد استصناع ہر اس چیز میں جائز اور درست ہوگا جس میں استصناع کا تعامل ہو جائے اور اس میں استصناع کی صحت کے شرائط پائے جائیں، لہذا اموال منقولہ کی طرح اموال غیر منقولہ کی قبیل کی اشیاء سے بھی اس عقد کا تعلق ہوگا، مثلاً فلیٹ اور مکانات بنانے کا رواج اور تعامل ہے اور اس کی ضرورت پڑتی ہے، اگر اس میں جائے وقوع، منزلیں، کمرے، استنجاء خانے و غسل خانے، مٹیریل، ڈیزائن، دیگر ضروریات وسہولیات، قیمت، وغیرہ ضروری تفصیلات بیان کر دی جائے تو اس طرح عقد استصناع درست ہوگا۔

''ولا یصح السلم فیما لا یمکن ضبطہ بالوصف کالدور والعقارات . . . أما الاستصناع فیصح فی الأمرین إذا تعامل الناس بہ'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ: ۴/۴۰۱)۔

''ومن أبرز الأمثلۃ والتطبیقات لعقد الاستصناع بیع الدور والمنازل والبیوت السکنیۃ علی الخریطۃ ضمن اوصاف محددۃ فان بیع ھذہ الاشیاء فی الواقع القائم لا یمکن تسویغہ الا علی اساس الوعد الملزم بالبیع اوعلی عقد الاستصناع ویعد العقدصحیحااذا صدرت رخصۃ البناء ووضعت الخریطۃ وذکرت فی شروط العقد مواصفات البناء بحیث لاتبقی جھالۃ مفضیۃ إلی النزاع والخلاف'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ: ۴/ ۴۰۲)۔

کتاب الفتاوی میں ہے:

''جب تک ایک چیز وجود میں نہ آئے اس کو بیچنا درست نہیں، لیکن اس سے ایک صورت مستثنی ہے، جس کو استصناع کہتے ہیں، یعنی ایسی چیزیں جن کو آرڈر پر تیار کرنے کا رواج ہو، جیسے جوتا وغیرہ، آج کل فلیٹس اسی انداز پر بنائے جاتے ہیں، فلیٹس کے نقشے، اس کی مکانیت، تعمیری معیار اور پوری تفصیلات پہلے واضح کر دی جاتی ہیں، محل وقوع دیکھنے کی گنجائش ہوتی ہے اور اس کا فلیٹ کس منزل پر ہوگا یہ بھی واضح کر دیا جاتا ہے، جس کی وجہ سے نزاع کا اندیشہ ختم یا بہت کم ہو جاتا ہے، اس لئے جو لوگ فلیٹس تعمیر کر کے بیچتے ہیں ان کے لئے اس طرح خرید وفروخت کی گنجائش ہے'' (۵/ ۲۱۲)۔

۵- استصناع متوازی یعنی یہ صورت کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک یا کسی اور ادارہ کے درمیان ہو اور دوسرا عقد استصناع بینک یا ادارہ اور اصل صانع کے درمیان ہو اس میں شرعاً کوئی قباحت نہیں ہے، یہ معاملہ بلاشبہ درست ہے، کیوں کہ عقد اصلاً مبیع اور سامان کا ہوتا ہے، عمل کا نہیں، معقود علیہ عین ہوتا ہے نہ کہ عمل، اسی وجہ سے استصناع میں صانع کا از خود کام کرنا ضروری نہیں ہوتا، بلکہ مطلوبہ چیز مستصنع کے حوالہ کرنا ضروری ہوتا ہے، چاہے وہ چیز صانع نے خود تیار کی ہو یا کسی سے تیار کروائی ہو، اس لئے اگر وہ بالکل انہی اوصاف کے مطابق چیز بازار سے خرید کے لاکر دے تب بھی جائز ہے۔

''المعقود علیہ العین دون العمل حتی لوجاء بہ مفروغالا من صنعتہ اومن صنعتہ قبل العقد فاخذہ جاز'' (الھدایۃ فی ھامش فتح القدیر: ۷/ ۱۰۸، الدر المختار فی ھامش رد المحتار: ۷/ ۴۷۶، البحر: ۶/ ۲۸۴، المبسوط: ۱۵۶۳)۔

''والاصح ان المعقود علیہ المستصنع فیہ، ولھذا لوجاء بہ مفروغا عنہ لا من صنعتہ او من صنعتہ قبل العقد جاز کذا فی الکافی'' (الھندیہ ۳/ ۲۰۸)۔

''المبیع فی الاستصناع ھو العین لا عمل الصانع وعلی ذلک فلو أتی الصانع للمستصنع بخف من صنعہ أو من صنع

غیرہ قبل الاستصناع وقبلہ کان صحیحا'' (درر الحکام شرح مجلۃ الاحکام: ۱/۳۵۹، المادۃ: ۳۸۸)

اگر عقد کا انحصار کاریگر کی کاریگری پر ہوتا تو اس صورت میں عقد ہی درست نہ ہوتا، کیوں کہ صنعت اور عمل تو دوسرے کی طرف سے وجود میں آیا ہے، اس سے معلوم ہوا کہ عقد میں عین مقصود ہے نہ کہ عمل، صانع کے ذمہ یہ بات ہوتی ہے کہ جس قسم کے اوصاف کی چیز مستصنع نے طلب کی ہے اس کے مطابق وہ اس کو فراہم کردے، پس استصناع متوازی کی زیر بحث صورت کہ ادارہ یا اصل صانع کسی سے آرڈر لیکر خود صنعت اور عمل کے بجائے دوسرے کو آرڈر دے دے تو یہ معاملہ درست ہے، لیکن ضروری ہے کہ دونوں عقد منفصل ہو، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہو، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہو، یعنی پہلا عقد جو پہلے فریق اور مالیاتی ادارے کے درمیان ہوا ہے اور دوسرا عقد جو مالیاتی ادارے اور دوسرے فریق کے درمیان ہوا ہے ان دونوں کے درمیان کوئی ربط اور تعلق نہ ہو، اگر دوسرا فریق مالیاتی ادارے کے ساتھ کیا ہوا معاہدہ پورا نہ کرے تب بھی مالیاتی ادارہ پہلے فریق کے ساتھ کیا ہوا معاہدہ پورا کرے۔

''یجب الحذر فی الاستصناع المتوازی من أمور: الربط بین العقدین بل یجب أن یکون کل من العقدین منفصلا عن الآخر وغیر مبنی علیہ فتکون مسئولیۃ المصرف ثابتۃ قبل المستصنع. ولا شأن للمستصنع بالصانع فی العقد الثانی واذا لم یقم الصانع بالعمل اولم ینجزہ فی الموعد فعلی المصرف انجازہ، ویجب أن لایکلف المصرف المستصنع بالتعاقد مع الصانع او متابعتہ ولایؤکلہ بالاشراف علی المصنوع أو قبضہ أو نحو ذلک'' (فقہ المعاملات، الاستصناع: ۱/۲۷۲)۔

۶- جس معاملہ میں یہ شرط لگائی جائے کہ مشتری عقد کے وقت کچھ رقم بطور بیعانہ کے پیشگی دے گا، پھر اگر مشتری اس معاملہ پر قائم رہے تو وہ رقم جزو ثمن بن جائے گی اور اگر قائم نہ رہے، بلکہ سودا کینسل کردے تو یہ رقم بائع کی ہوجائے گی اور وہ اس کا مالک بن جائے گا، اس معاملہ کو ''بیع العربون'' یا ''بیع العربان'' اور اس رقم کو ''عربون'' کہا جاتا ہے، اردو میں اسے ''بیعانہ'' کہتے ہیں، امام احمدؒ اور بعض تابعینؒ کے نزدیک اس طرح معاملہ کرنا بھی درست ہے اور سامان نہ خریدنے اور مقررہ وقت پر قیمت ادا نہ کرنے کی صورت میں بیعانہ کی رقم ضبط کرنا بھی بائع کے لئے جائز ہے، اس صورت میں بیعانہ کی یہ رقم بائع کی ملک ہوجائے گی۔

''والعربون فی البیع ہو أن یشتری السلعۃ فیدفع إلی البائع درہما أو غیرہ علی أنہ إن اخذ السلعۃ احتسب بہ من الثمن وان لم یاخذ ہا فذلک للبائع یقال عربون واربون وعربان واربان قال احمد: لا باس بہ ... (المغنی: ۶/۳۳۱)

جبکہ ائمہ ثلاثہ حضرت امام ابوحنیفہ، امام مالک اور امام شافعی رحمہم اللہ کے نزدیک نہ اس طرح معاملہ کرنا درست ہے اور نہ ہی بیعانہ کی رقم ضبط کرنا بائع کے لئے جائز ہے، بلکہ وہ رقم مالک کو واپس کرنا ضروری ہے، کیوں کہ نبی کریم ﷺ نے اس طرح کی بیع سے منع فرمایا ہے، روایت میں ہے:

''نہی رسول اللّٰہ صلی اللہ علیہ وسلم عن بیع العربان''

(رواہ مالک فی الموطا عن عبداللہ بن عمرو بن عاص، کتاب البیوع، باب ما جاء فی بیع العربان: ۴۴۰)

دوسری بات یہ ہے کہ بائع اس صورت میں بلاوجہ اس رقم پر قبضہ کرتا ہے، جس کا کوئی عوض نہیں دیتا ہے۔

''ومن ہذا الباب بیع العربان، فجمہور علماء الامصار علی انہ غیرجائز، وحکی عن قوم من التابعین انہم اجازوہ منہم مجاہد وابن سیرین ونافع بن الحارث وزید بن اسلم ... وانما صار الجمہور الی منعہ لأنہ من باب الغرر والمخاطرۃ واکل المال بغیرعوض...'' (بدایۃ المجتہد: ۵/۸)۔

''وقد اختلف الناس فی جوازہ فأبطلہ مالک والشافعی للخبر، ولما فیہ من الشرط الفاسد والغرر ویدخل ذلک أکل المال بالباطل وابطلہ اصحاب الرأی أیضا ...'' (بذل المجہود، کتاب الاجارۃ، باب العربان: ۴/۲۸۶)۔

اس لئے بیعانہ ضبط کرنے کی شرط والا کوئی بھی معاملہ درست نہ ہوگا اور بیعانہ کی رقم ضبط کرنا بائع کے لئے جائز نہ ہوگا، یہی بات صحیح ہے اور احناف کا فتوی اور عمل بھی اسی پر ہے، اس لئے عام حالات میں اور بلاکسی شدید ضرورت کے تو اس طرح معاملہ کرنے اور بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی اجازت نہیں ہوگی، بالخصوص جبکہ لوگوں نے اس کو پیسے کمانے کا ذریعہ بنالیا ہو، آج کل یہی صورت حال ہے، حضرات اکابر اور اصحاب فقہ وفتاوی نے بھی ممانعت ہی کو ذکر کیا ہے، چنانچہ حضرت شاہ ولی اللہ صاحبؒ اس معاملہ کو جوے پر مشتمل بیوع میں شمار کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''واعلم أن من البیوع ما یجری فیہ معنی المیسر وکان اہل الجاہلیۃ یتعاملون بہا فیما بینہم فنہی عنہا

النبی... نھی عن بیع العربان: ان یقدم الیہ شیئا من الثمن فان اشتری حوسب من الثمن و الافھولہ مجانا وفیہ معنی المیسر'' (حجۃ اللہ البالغۃ مع شرحہ رحمۃ اللہ الواسعۃ: ۴/ ۵۶۰)۔

(بعض بیوع ایسی ہیں جن میں جوے کے معنی پائے جاتے ہیں، یعنی ان میں غرر (دھوکہ) اور مخاطرہ (جوکھم) ہے اور زمانۂ جاہلیت میں ان بیوع کا رواج تھا، چنانچہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ان سے منع کیا، وہ بیوع یہ ہیں:...... بیع عُربان (سائی دینا) یعنی مشتری بائع کو بطور بیعانہ کچھ دے بایں طور کہ اگر معاملہ رہ گیا تو سائی کی رقم ثمن میں شمار کرلی جائے گی اور اگر مشتری معاملہ سے ہٹ گیا تو سائی گئی یعنی وہ مفت میں بائع کی ہوگئی، یہ بیع بھی مخاطرہ کی وجہ سے ممنوع ہے، بیع عربان کی ممانعت کی روایت ضعیف ہے، اس لئے امام احمدؒ نے اس کو نہیں لیا، ان کے نزدیک بیعانہ دینا جائز ہے اور جمہور کے نزدیک چونکہ یہ روایت معاملات کے اصول موضوعہ کے مطابق ہے، یعنی اس میں مخاطرہ ہے، کیوں کہ معلوم نہیں سائی کی رقم کا کیا انجام ہو؟ اور یہ ناحق مال لینا بھی ہے، اس لئے ضعف کے باوجود جمہور نے یہ روایت قبول کی ہے، ان کے نزدیک سائی رکھنا جائز نہیں (رحمۃ اللہ الواسعۃ شرح حجۃ اللہ البالغۃ: ۴/ ۵۵۷-۵۵۹)۔

فتاوی رشیدیہ میں ہے: ''بیع نامہ دینا اس طرح کہ اگر بیع ہوئی تو منجملہ ثمن میں ہوجاوے گا، ورنہ ضبط ہوجائے گا ناجائز ہے،

لقولہ علیہ السلام: ''نھی عن بیع العربان'' (فتاوی رشیدیہ: ۴۹۵)۔

کفایت المفتی میں ہے: ''بیعانہ کی واپسی بائع کے ذمہ واجب ہے، اسے ضبط کرنے کا حق نہیں'' (۸/ ۵۵)۔

فتاوی دار العلوم میں بیعانہ واپس نہ کرنے کی شرط والی بیع کے متعلق لکھا ہے:

''اس طرح بیع کرنا باطل ہے اور بصورت بیع نہ ہونے کے اس بیعانہ کا رکھنا حرام ہے'' (فتاوی دار العلوم: ۱۴/ ۳۹۱)۔

ہاں! البتہ واقعی ضرورت شدیدہ ہو اور اس کے بغیر بائع کو بڑا ضرر لاحق ہوتا ہو، اس کی محنت بھی ضائع ہو رہی ہو اور اسے مالی نقصان بھی پہونچ رہا ہو تو چونکہ مسئلہ مجتہد فیہ ہے اور ممانعت کی روایت ضعیف ہے، اس لئے ایسے موقع پر امام احمدؒ کے قول کو اختیار کرتے ہوئے بائع کے لئے اس رقم کو ضبط کرنے اور اس رقم سے پہونچے ہوئے حقیقی نقصان کی تلافی کرنے کی گنجائش ہوگی، چنانچہ زیر بحث مسئلہ یعنی عقد استصناع میں جب مشتری نے بائع کو آرڈر دیا اور بائع نے اس کے آرڈر کی وجہ سے ہزاروں لاکھوں روپے خرچ کرکے میٹریل اکٹھا کیا، محنت کرکے مبیع تیار کی، پھر مشتری مکر جائے کہ میں نہیں لیتا، تو ظاہر ہے کہ اس صورت میں بائع کا بڑا نقصان ہوگا، اس کا پیسہ بھی برباد ہوگا اور محنت بھی، پس اس صورت میں عقد کے وقت اگر بائع بیعانہ ضبط کرنے کی شرط لگالے تاکہ مشتری پابند ہوجائے اور پھر مشتری کے مکر جانے کے وقت اس کو مجبور کرنے اور بیع پر قائم رکھنے کے لئے دی ہوئی رقم ضبط کرلے اور پھر پہنچے ہوئے حقیقی نقصان کی تلافی اس رقم سے کرے تو اس کی گنجائش ہوگی۔

حضرت اقدس تھانویؒ نے بھی عقد استصناع میں مشتری کے مکر جانے اور انکار کرنے کی صورت میں اس سے لیا ہوا ثمن روک رکھنے کی اجازت دی ہے، فرماتے ہیں:

''یہ معاملہ وعدہ نہیں، بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زر ثمن رکھ سکتا ہے'' (امداد الفتاوی: ۳/ ۱۴۱)۔

ڈاکٹر وھبہ زحیلی صاحب لکھتے ہیں:

''وبیع العربون ... اختلف العلماء فیہ فقال الجمہور: انہ بیع ممنوع غیر صحیح فاسد عند الحنفیۃ، باطل عند غیرھم... وقال احمد بن حنبل: لا بأس بہ... وفی تقدیری: أنہ یصح ویحل بیع العربون واخذہ عملا بالعرف، لأن الأحادیث الواردۃ فی شانہ عند الفریقین لاتصح وھذا ھو قرار مجمع الفقہ الاسلامی فی دورتہ الثامنۃ فی برونی فی غرۃ المحرم ۱۴۱۴ھ'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ: ۴/ ۲۱۹، ۲۲۰)۔

کتاب الفتاوی میں ہے: ''جو سامان آرڈر پر بنا کر فروخت کئے جاتے ہیں، اگر ان کا آرڈر دیا گیا اور جو نمونہ دکھایا گیا تھا اسی کے مطابق سامان تیار کیا گیا تو بعد میں خریدار کے لئے اس سے انکار کرجانا درست نہیں، کیوں کہ خرید وفروخت کا معاملہ مکمل ہوچکا ہے، لہذا اب اس پر اس سامان کو لینا اور قیمت ادا کرنا واجب ہے، تاہم اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو اور شرعی اور قانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو، تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اس کی رقم

ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو، وہ اسے دے دی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے'' (۲۱۲/۵)۔

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے فیصلوں میں ہے:

''(۱) بیع عربون یعنی بیعانہ سے مراد سامان کی اس طرح فروختگی ہے کہ خریدار بیچنے والے کو طے شدہ قیمت کا ایک حصہ اس شرط کے ساتھ دیدے کہ اگر اس نے حسب معاملہ سامان لے لیا تو دی ہوئی رقم سامان کی قیمت میں محسوب ہو جائے گی اور اگر نہیں لیا تو یہ رقم بیچنے والے کی ملکیت ہو جاوے گی، اس سلسلہ میں اجارہ بھی بیع کی طرح ہے، کیوں کہ اجارہ منافع کی بیع کا نام ہے، البتہ اس سے ہر وہ بیع مستثنی ہوگی جس کی درستگی کے لئے خرید وفروخت کی مجلس ہی میں عوضین میں سے ایک پر قبضہ (بیع سلم) یا عوضین پر قبضہ (ربوی اموال کا تبادلہ اور بیع صرف) شرط ہو، بیع المرابحۃ للآمر بالشراء (خریداری کا حکم دینے والے کے ہاتھ مرابحہ کے طور پر بیچنا) میں وعدہ کے مرحلہ میں بیع عربون کی گنجائش نہیں، ہاں! وعدہ کے مرحلہ کے بعد بیع کے مرحلہ میں اس کی گنجائش ہے۔

(۲) بیع عربون اس وقت جائز ہوگی جبکہ انتظار کی مدت متعین کردی گئی ہو، خریداری مکمل ہونے پر بیعانہ کو قیمت کا حصہ تصور کیا جائے گا اور خریدار خریداری سے پھر جاوے تو بیعانہ فروخت کنندہ (بائع) کا حق مانا جائے گا'' (اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے فیصلے: ۲۲۹)۔

۷- استصناع اصلاً بیع ہے، کیوں کہ اس میں عین شیء پر عقد ہوتا ہے، جیسا کہ اس کی تعریف میں ''عقد علی مبیع'' کے الفاظ سے ظاہر ہے، جبکہ اجارہ میں منافع اور عمل پر عقد ہوتا ہے، نہ کہ عین پر۔ ''الاجارۃ عقد یرد علی المنافع بعوض'' (الہدایۃ: ۲۹۳/۳) بالفاظ دیگر اجارہ میں اجیر کے عمل سے استفادہ کیا جاتا ہے، یعنی وہ صرف عمل پیش کرتا ہے، نہ کہ عین، جبکہ استصناع میں صانع عمل اور عین (سامان) دونوں پیش کرتا ہے، اس لئے اگر میٹریل بھی صانع کا ہوگا تب تو یہ عقد بیع استصناع کہلائے گا اور اگر آرڈر دہندہ کا میٹریل ہے، تو یہ عقد علی العمل ہو کر اجارہ کا معاملہ ہو جائے گا۔

''ویشترط فی الاستصناع أن یکون العمل والعین کلاھما من الصانع وعلیه فلو کانت العین من المستصنع کان العقد إجارة'' (درر الحکام شرح مجلة الاحکام: ۱/۱۰۰، المادۃ: ۱۲۴،۱/۳۵۹ المادۃ: ۳۸۸، الھندیۃ: ۵۱۷/۴)۔

''ھو فی اصطلاح الفقھاء طلب العمل من الصانع فی شیء مخصوص علی وجه مخصوص اوھو عقد مع صانع علی عمل شیء معین فی الذمة، ای العقد علی شراء ما سیصنعه الصانع وتکون العین اومادۃ الصنعة والعمل من الصانع فاذا کانت العین من المستصنع لامن الصانع فإن العقد یکون إجارۃ لا استصناعا'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ: ۲۹۰/۴)۔

بعض فقہاء نے اس کو اجارہ علی الصنع یا استیجار للصناعۃ سے تعبیر کیا ہے، چنانچہ علامہ سرخسی تحریر فرماتے ہیں:

''کسی چیز کے بنانے کے لئے اجارہ عمل کی بیع ہے اور عین اس میں تابع ہے، جبکہ کسی چیز کی بیع جس میں عمل تابع اور ضروری ہو وہ استصناع ہے۔'' پھر استصناع اور استیجار للصناعۃ کے درمیان فرق کرتے ہوئے کہا ہے: ''اگر کسی شخص نے کسی لوہار کو کوئی خاص برتن بنانے کے لئے لوہا دیا اور اس کی اجرت مقرر کردی تو یہ جائز ہے، اگر لوہار نے اس کے کہنے کے مطابق بنا کر دیا تو اس میں خیار نہ ہوگا، کیوں کہ خیار کا ثبوت فسخ کے لئے ہوتا ہے، تاکہ اس کا اصل مال اسے لوٹ جائے اور اس سے ضرر دفع ہو جائے اور یہاں یہ صورت نہیں ہے، کیوں کہ لوہار کا عمل جب لوہے کے ساتھ مل گیا تو اس میں عقد کے فسخ ہونے کی کوئی وجہ نہیں، لیکن استصناع میں معقود علیہ عین ہے اور اس میں عقد کا فسخ ہونا ممکن ہے، اسی بنا پر اس میں خیار رویت ثابت ہوا ہے، پھر اگر لوہار نے اس کو خراب کردیا تو لوہار کو اپنے لوہے کی مقدار لوہے کا ضامن بنا سکتا ہے، اس صورت میں سامان بنانے والے کا ہوگا اور چاہے تو سامان خود لے لے اور لوہار کو اجر مثل دے دے (المبسوط: ۱۸۸۲)۔

بہرحال جب مستصنع نے مصنوع کا میٹریل کاریگر کو خود فراہم کردیا تو یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہوگا، نہ کہ استصناع کے حکم میں اور اس پر اجارہ کے احکام جاری ہوں گے، چنانچہ اگر کاریگر نے مستصنع (مستاجر) کے کہنے کے مطابق سامان بنا کردیا تو اس صورت میں اس کے لئے قبول کرنا ضروری ہوگا اور صانع اجرت کا مستحق ہوگا، کیوں کہ خیار رویت صرف عین کی بیع میں ثابت ہوتا ہے، ''وخیار الرؤیة انما یثبت فی بیع العین'' (المبسوط: ۱۵۳)

اس لئے جب یہ عملاً اجارہ ٹھہرا اور آرڈر کے مطابق چیز بنائی گئی ہے، یا معمولی فرق ہے جس کو عرف میں نظرانداز کردیا جاتا ہے، تو اب وہ چیز لوٹانے کا حق اسے نہ ہوگا، اس چیز کو قبول کرنا اس کے لئے ضروری ہوگا اور اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے اور قبول نہ کرنے کا حق و

اختیار حاصل ہوگا اور صانع مستصنع (مستاجر) کے لئے میٹریل کا ضامن ہوگا اور بنی ہوئی چیز صانع کی ہوجائے گی، جیسا کہ مبسوط کے حوالہ سے گذرا، علامہ کاسانی نے بھی استصناع اور استیجار للصناعۃ کے درمیان فرق کرتے ہوئے اس کی وضاحت کی ہے، لکھا ہے کہ: "اگر کسی شخص نے کسی لوہار کو کوئی لوہا کوئی خاص برتن بنانے کے لئے دیا اور اس کی اجرت مقرر کردی یا کسی موچی کو کوئی خاص موزہ بنانے کے لئے چمڑا دیا اور اس کی اجرت مقرر کردی تو یہ جائز ہے اور اس میں خیار نہیں ہوگا، کیوں کہ یہ استصناع نہیں ہے، بلکہ یہ استیجار ہے، لہذا یہ جائز ہوگا، پس اگر اس نے اس کے کہنے کے مطابق سامان بنا کردیا تو اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر خراب ہوگیا تو لوہار اس کے لئے اسی مقدار لوہے کا ضامن ہوگا، کیوں کہ لوہار نے جب اسے خراب کردیا تو یہ ایسا ہے کہ اس نے مالک کا لوہا لیا اور اس کی اجازت کے بغیر اس سے کوئی برتن بنالیا اور اس صورت میں برتن بنانے والے کا ہوگا اور وہ مالک کے لئے لوہے کا ضامن ہوگا، کیوں کہ جس چیز کا ضمان ادا کردیا جاتا ہے ضمان ادا کرنے والا ضمان ادا کرکے اس کا مالک ہوجاتا ہے۔

"فإن سلم إلى حداد حديدا ليعمل له إناء معلوما بأجر معلوم أوجلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلوما بأجرمعلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان" (البدائع: ۴/۹۶)۔

اور اگر مالک چاہے تو بنی ہوئی چیز لے لے اور جیسا کام صانع نے کیا ہے اس کی اجرت مثل اس کو دے دے۔

ہندیہ میں ہے:

"إذا دفع حديدا إلى حداد ليصنعه عينا سماه بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما أمر به صاحب الحديد فإنه لاخيار لصاحب الحديد ويجبر على القبول، ولوخالفه فيما أمر به فإن خالفه من حيث الجنس بأن أمره أن يصنع منه قدوما فصنع له مرا ضمن له حديدامثل حديده والاناء له ولاخيار لصاحب الحديد، وإن خالفه من حيث الوصف بأن أمره أن يصنع له قدوما يصلح للنجار فصنع له قدوما يصلح لكسر الحطب فصاحب الحديد بالخيار ان شاء ضمن له حديدامثل حديده وترك القدوم عليه، ولا أجر له وان شاء اخذ القدوم واعطاه الاجر" (الهندية: ۴/۵۱۸)

احسن الفتاوی میں ہے: "اگر معمولی فرق ہے تو پوری اجرت ملے گی اور اگر زیادہ فرق ہے تو جلد ساز اجرت کا مستحق نہیں اور اس پر کتاب کی قیمت لازم ہے، ہاں اگر مالک اسی جلد کے قبول کرنے پر راضی ہوجائے تو پوری اجرت دینا لازم ہوگا" (۷/۳۲۰)۔

غرضیکہ اجارہ علی الصنع میں صانع کو اجیر مشترک کی قبیل سے شمار کیا جاتا ہے اور اسے اجارہ پر رکھا جاتا ہے تاکہ اس کے عمل سے استفادہ کیا جائے، تو وہ عمل پیش کرتا ہے، نہ کہ عین اور استصناع میں صانع مواد اور عمل دونوں پیش کرتا ہے، اس بنا پر اگر اس شرط پر معاملہ کیا کہ عین (سامان) کام لینے والے کی طرف سے ہوگا اور عمل صانع کی طرف سے تو یہ عقد عقد اجارہ ہوگا، نہ کہ استصناع، اسی لئے استصناع کی تعریف میں "علی بیع" (سامان) کا لفظ ذکر کیا جاتا ہے، تاکہ اجارہ ہونے کا احتمال ختم ہوجائے، کیوں کہ اجارہ میں منافع پر عقد ہوتا ہے نہ کہ عین اور سامان پر کما مر۔

۸- اصلاً تو استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے، تاہم سامان کی فراہمی کیلئے اگر چاہے تو کوئی مدت مقرر کرسکتا ہے،

"وإن كان للاستعجال كعلى أن تفرغ منه غدا كان صحيحا" (الدر المختار فی هامش رد المحتار: ۷/۴۷۷)

"أن كان ذكر المدة من قبل المستصنع فهو للاستعجال ولا يصير به سلما" (المبسوط: ۱۵۶۴)۔

وحكي عن الفقيه ابي جعفرانه قال ان كان ذكر المدة من قبل المستصنع فهو للاستعجال ولا يصير سلما فى قولهم وان ذكرمدة يتمكن فيها من الفراغ عن العمل فهو استصناع، وان كان اكثر من ذلك فهو سلم، وفى الصغرى: إذا كان ضرب المدة على وجه الامتهال بأن قال: على أن تفرغ منه غدا اوبعد غد لايصيرسلما فى قولهم" (التاتارخانية: ۹/۴۰۱)۔

پس اگر عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے، تو فراہمی میں تاخیر کی وجہ سے خریدار نہ اس کا

تاوان وصول کرسکتا ہے اور نہ ہی عقد کے وقت کسی طرح کا جرمانہ مقرر کرنا درست ہے۔"

فتاوی دار العلوم میں ہے:

سوال: کوئی شخص پیشگی روپیہ دے کر کوئی چیز خریدے اور یہ تحریر لکھالے کہ فلاں وقت تک یہ چیزیں نہیں آئے گی تو وعدہ خلافی کا دس روپیہ فی من منافعہ لیا جائے گا، وقت مقررہ پر وہ چیزیں نہیں بھیجیں تو دس روپے فی من منافعہ لینا جائز ہے؟ جواب: یہ معاملہ اس شرط کے ساتھ باطل اور ناجائز ہے اور منافعہ مذکورہ کا لینا درست نہیں ہے (۱۴/ ۴۰۸)۔

آپ کے مسائل اور ان کا حل میں ہے:

"جب بیچنے والے نے حسب وعدہ مقررہ مدت میں مکان خریدار کے حوالے نہیں کیا تو بروقت مکان نہ دینے کی صورت میں باہمی جرمانہ کاٹے کر لینا درست نہیں ہے، خریدار اگر چاہے تو اس معاملہ کو ختم کرسکتا ہے، لیکن زائد مدت کے عوض جرمانہ وصول کرنا جائز نہیں ہے، خلاصہ یہ کہ مکمل فلیٹ مقررہ مدت میں نہ ملنے کی صورت میں جرمانہ لینا سود ہے اور جو وصول کیا ہے وہ بھی مالک کو واپس کرنا ضروری ہے" (۶/ ۱۶۴)۔

بیع سلم کے متعلق علماء نے یہی بات ذکر کی ہے، چنانچہ اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے فیصلوں میں ہے:

"مسلم فیہ کی حوالگی کی تاخیر پر کسی مالی اضافی کی شرط لگانا درست نہیں ہے، کیوں کہ یہ معاملہ دین کا ہے اور دیون کے اندر تاخیر کی صورت میں زیادتی کی شرط درست نہیں ہوتی ہے" (اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے: ۲۶۱)۔

البتہ آرڈر دہندہ کے لئے ہونے والے ضرر سے بچنے کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں، بشرطیکہ حوالگی میں تاخیر غیر اختیاری حالات کی وجہ سے نہ ہوئی ہو۔

ایک یہ ہے کہ وقت مقررہ پر مبیع کی عدم فراہمی کی وجہ سے اس کو اختیار ہوگا کہ وہ مبیع کو نہ لے، واپس کردے، گویا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہیں ہوگا۔

دوسری صورت: یہ ہے کہ عقد کے وقت ہی شرط لگا کر قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ اس طرح مربوط کردے کہ فراہمی میں اتنے دن کی تاخیر کی صورت میں اتنی مقدار میں قیمت کم ہوگی، جس طرح کہ اجارہ میں اس طرح کی شرط فقہاء نے ذکر کی ہے کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کے پاس جاکر کہتا ہے کہ اگر آج کے دن میں یہ کپڑے تیار کردئے تو ایک درہم اجرت ہوگی اور اگر دو دن میں تیار کردئے تو نصف درھم اجرت ہوگی تو اس صورت میں اگر چہ حضرت امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک شرط ثانی درست نہ ہوگی، مگر امامین صاحبینؒ کے نزدیک دونوں شرطیں صحیح ہوں گی۔

"إذا قال للخياط: إن خطته اليوم فلك درهم وإن خطته غدا فلك نصف درهم قال أبو حنيفة: يصح الشرط الاول ولايصح الشرط الثاني، وقال صاحباه: يصح الشرطان جميعا فإن خاطه في اليوم الاول يجب المسمى في ذلك اليوم، وإن خاطه في اليوم الثاني يجب اجر المثل لايزاد على درهم ولاينقص عن نصف درهم وفي النوادر: يجب اجر المثل لايزاد على نصف درهم، ذكر القدوري: الصحيح رواية النوادر كذا في فتاوى قاضي خان" (الهندية: ۴/ ۴۲۳، رد المحتار: ۵/ ۳۱۱)۔

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے فیصلوں میں ہے: "یہ بھی جائز ہے کہ عقد استصناع میں فریقین کے باہمی اتفاق سے شرط جزائی عائد کردی جائے، یعنی یہ شرط کہ اگر بنانے والا مقررہ وقت پر چیز تیار نہ کرسکا تو ہر دن کی تاخیر پر قیمت میں اتنی کمی ہوجائیگی، بشرطیکہ حوالگی میں تاخیر غیر اختیاری حالات کی وجہ سے نہ ہوئی ہو

(بشکریہ: مجلہ بحث ونظر: ۴۲، شمارہ: ۲۱، ماہ شوال- ذی الحجہ ۱۴۱۳ھ/ اپریل- جون ۱۹۹۳ء، اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے: ۲۰۸)۔

اور بیع سلم کے متعلق لکھا ہے: "اگر بائع (مسلم الیہ) مقررہ وقت پر مسلم فیہ (بیچا ہوا سامان) کی حوالگی سے قاصر ہو تو خریدار کو اختیار ہوگا کہ یا تو مسلم فیہ کے پائے جانے تک انتظار کرے یا عقد کو فسخ کرکے راس المال واپس لے لے، اگر بائع اپنی مفلسی کے باعث سامان حوالہ کرنے سے عاجز ہے، تو اسے سہولت حاصل ہونے تک مہلت دینی چاہئے" (اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے: ۲۶۱)۔

عقد استصناع اور اسلامی بینکوں میں اس کی رائج صورتیں

مفتی محمد یحییٰ قاسمی [1]

استصناع کی تعریف:

استصناع عربی زبان کا لفظ ہے جس کے لغوی معنی کسی چیز کو تیار کرنے کا حکم دینا ہے۔ اصطلاح میں استصناع ایک ایسی چیز پر کیا گیا عقد ہے جس کے صفات متعین ہوں اور ان صفات کے مطابق اس چیز کو بنوانا مقصود ہو۔

فقہاء نے مختصر الفاظ میں اس کی تعریف یوں کی ہے: هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل۔

یعنی کسی ایسی چیز پر عقد کرنا جو ذمہ میں ہو اور اس پر عمل کرنا مشروط ہو (الکاسانی، علاء الدین ابو بکر بن مسعود الکاسانی، بدائع الصنائع ۲/۵)۔

چونکہ استصناع ایسا عقد ہے کہ اس میں چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس کا سودا ہو جاتا ہے، اگر تیار کنندہ چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کر لیتا ہے تو اس سے استصناع کا عقد مکمل ہو جاتا ہے۔ چونکہ استصناع میں ایسی چیز کی بیع کی جاتی ہے جو انسان کے پاس نہیں ہے، لہذا یہ بیع عقلا جائز نہیں ہونی چاہئے، کیونکہ حدیث میں ہے: "لا تبع ما ليس عندك" (جامع ترمذی: کتاب البیوع، باب ماجاء فی کراہیۃ بیع ما لیس عندک) (ایسی چیز مت بیچو جو تمہارے پاس نہیں ہے)، اس کی بیع کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

ڈاکٹر وھبہ الزحیلی لکھتے ہیں:

"ويصح الاستصناع عند المالكي والشافعي والحنابلة على أساس عقد السلم وعرف الناس" (الزحیلی، ڈاکٹر وھبہ الزحیلی، الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/۲۳۶) (مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کے نزدیک عقد استصناع بیع سلم کی اساس اور عرف کی بنیاد پر صحیح ہے)۔

علماء احناف کے بارے میں لکھتے ہیں: "ويجوز عند الحنفية استحسانًا لتعامل الناس وتعارفهم عليه في سائر الاعصار من غير نكير" (علماء احناف استحساناً اس بیع کو جائز قرار دیتے ہیں، کیونکہ اس پر لوگوں کا تعامل رہا ہے اور تمام زمانوں میں لوگ اس پر عمل کرتے آئے ہیں) (الزحیلی، ڈاکٹر وھبہ الزحیلی، الفقہ الاسلامی وادلتہ)۔

علامہ عینیؒ فرماتے ہیں کہ اگرچہ استصناع کے اندر معدوم چیز کی بیع ہوتی ہے، لیکن لوگوں کے تعامل کی وجہ سے اسے حکماً موجود سمجھا جائے گا۔

استصناع اور عام بیع میں فرق:

عام بیع اور استصناع میں جو بنیادی فرق ہے وہ یہ ہے کہ اگرچہ استصناع میں بھی خرید وفروخت ہوتی ہے، لیکن نوعیت کے لحاظ سے اور شرعی حکم کے لحاظ سے یہ مسئلہ بیع سے قدرے مختلف ہے، کیوں کہ بیع کی جو بنیادی شرط شریعت نے متعین کی ہے وہ یہ کہ "لا تبع ما ليس عندك" (ایسی چیز مت بیچو جو تمہارے پاس نہیں ہے)۔ استصناع کے مسئلہ کو اگر بیع کی نوعیت سے دیکھا جائے تو مطلب یہ ہوا کہ آرڈر پر مال تیار کرانا جائز نہ ہو، کیوں کہ چیز تیار کرنے والا ایسی چیز فروخت کر رہا ہے اور ایسی چیز پر معاہدہ کر رہا ہے جو ابھی کسی کی بھی ملکیت میں نہیں بلکہ سرے سے معدوم ہے۔ لیکن شریعت مطہرہ چوں کہ لوگوں کی آسانی کے لئے نازل ہوئی ہے۔ چنانچہ فرمان باری تعالیٰ ہے: "يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر" (سورۃ البقرۃ: ۱۸۵) (اللہ تعالیٰ کا ارادہ تمہارے ساتھ آسانی کا ہے سختی کا نہیں)۔ "وما جعل عليكم في الدين حرج" (الحج ۷۸) (اللہ تعالیٰ نے) تم پر دین کے بارے میں کوئی تنگی نہیں

---

[1] کوارڈینیٹر حلال کمیٹی (دہلی آفس) جمعیۃ علماء مہاراشٹرا۔

ڈالی)۔

لوگوں کی ضرورت کو پیش نظر رکھتے ہوئے اس قسم کے معاہدات کو عمومی احکام سے چند صورتوں میں الگ کر کے استثنائی طور پر ان کی اجازت مرحمت فرمادی گئی تاکہ لوگ تنگی اور تکلیف میں مبتلا نہ ہوں۔

استصناع اور سلم میں فرق:

استصناع کا معنی ہے: کوئی چیز تیار کروانا۔ علماء احناف کے نزدیک یہ بیع کی ایک قسم ہے جس کا تعلق ایسی اشیاء سے ہے جو آرڈر پر تیار کروائی جاتی ہیں اور اس میں پابندیاں قدرے نرم ہیں۔ مثلاً اس میں پوری قیمت پیشگی ادا کرنا ضروری نہیں۔

ڈاکٹر علی احمد سالوس رحمۃ اللہ علیہ لکھتے ہیں:

''الاستصناع عند المالكية والشافعية والحنابلة جزء من السلم لا يصح الا بشروطه وهو عند الحنفية عدا زفر عقد مستقل له شروطه واحكامه الخاصة'' (مالکیوں، شافعیوں اور حنبلیوں کے نزدیک استصناع سلم کی ہی ایک قسم ہے جو سلم کی شرطوں کے بغیر درست نہیں ہوتی۔ البتہ امام زفر کے علاوہ باقی احناف علماء کے نزدیک یہ ایک مستقل عقد ہے جس کی اپنی شرطیں اور خاص احکام ہیں)

(موسوعة القضايا الفقهيه المعاصرة والاقتصاد الاسلامي: ص ۸۴۲)۔

☆ استصناع کا معاہدہ صرف ان چیزوں میں ہوتا ہے جن کے تیار کرنے کی ضرورت ہو جب کہ سلم سب چیزوں میں ہوسکتی ہے، خواہ انہیں تیار کرنے کی ضرورت ہو یا نہ ہو۔

☆ سلم میں قیمت پیشگی ادا کرنا ضروری ہوتا ہے جب کہ استصناع میں قیمت پیشگی بھی ادا کی جاسکتی ہے، اور قسطوں میں بھی یا بعد میں بھی۔

(البیان سہ ماہی، کراچی)۔

استصناع اور اجارہ میں فرق:

☆ استصناع میں مینوفیکچرر مطلوبہ سامان کو اپنے میٹریل سے بنانے کی ذمہ داری لیتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اس عقد میں یہ بات بھی شامل ہے کہ اگر مینوفیکچرر کے پاس میٹریل نہیں ہے تو وہ میٹریل حاصل کرے اور مطلوبہ سامان بنائے۔ لیکن اگر میٹریل کسٹمر کی جانب سے مہیا کرایا گیا اور مینوفیکچرر سے صرف اس کے مزدوری اور مہارت طلب کی گئی، تو یہ بیع استصناع نہیں ہوگا۔ اس صورت میں یہ عقد اجارہ ہوگا جہاں پہ ایک شخص کی متعین فیس کے عوض خدمات لی جاتی ہے (An Introduction To Islamic Finance صفحہ ۱۳۶، از مولانا تقی عثمانی)۔

☆ استصناع میں خریدار کو سامان کے معائنے کے بعد اس کے رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، جیسا کہ شریعت نے اس شخص کو جو ایک چیز بن دیکھے خریدتا ہے تو اس کو خیار رؤیت دیا ہے کہ دیکھنے کے بعد اس کو رد کرنے کا اختیار ہے۔ لیکن یہ حق اسی وقت ہے جب کہ وہ چیز فریقین کے درمیان معاہدے کے وقت متعین کردہ خصوصیات کے خلاف ہو، ورنہ تو خریدار کو کوئی اختیار نہیں ہوگا۔ لیکن اجارہ میں سامان کے دیکھنے کے بعد اس کے رد کا اختیار نہیں ہوگا (Meezan Bank's Guide to Islamic Banking، صفحہ ۱۳۲، ڈاکٹر محمد عمران اشرف عثمانی)۔

وہ ضروریات جن کے پیش نظر عقد استصناع کی اجازت دی گئی:

☆ بیچنے اور بنانے والے کا فائدہ: اس کو بنانے کی قیمت وصول ہوتی ہو، اور چیز بننے سے پہلے ہی اس کا گاہک موجود ہوتا ہے، اور مینوفیکچرر اگر بیع وشراء کرے گا تو ممکن ہے کہ وہ چیز اس سے بکے گی یا نہیں یا جلدی بک جائے یا دیر سے۔

پھر اس کی مارکیٹنگ کی ضرورت پڑے گی، لہذا یہاں شریعت نے صانع کا فائدہ بھی ملحوظ رکھا ہے۔

☆ خریدار کا فائدہ: خریدار اپنی مرضی اور منشا کے مطابق چیز تیار کرواسکتا ہے، کیوں کہ عین ممکن ہے کہ جو چیز مارکیٹ میں موجود ہے وہ اس کی ضرورت ٹھیک طرح سے پوری نہ کرتی ہو، لہذا اس معاہدہ کے ذریعہ وہ اپنی مرضی کی چیز تیار کرواسکتا ہے۔

☆ دیگر اقتصادی فوائد: شیخ مصطفی رزقا نے ان اقتصادی فوائد کی جانب اشارہ فرمایا ہے، فرماتے ہیں کہ: بہت سے ایسے سامان اور چیزیں ہوتی ہیں جن کا اس وقت بنانا ناممکن ہوتا ہے جب تک ان کا کوئی خریدار نہ مل جائے، جیسے مختلف مواصفات وخصوصیات پر مبنی مخصوص جگہ پر گھر اور عمارت کی تعمیر ہے، یا مختلف خصوصیات کا حامل پل مخصوص مقام پر تعمیر کرانا، یا پٹرولیم ریفائنری (Petroleum refinery) لگوانا، اس کا ناممکن ہونا بسا اوقات قدرتی ہوتا ہے، جیسے صفات کی خصوصیات کا اختلاف جو کہ خریداروں کے مزاج کے اختلاف کے سبب ہوتا ہے۔ یا پھر اس کے ناممکن ہونے کی وجہ مالیاتی ہوتی ہے کہ بنوائی جانے والی چیز اتنی مہنگی ہوتی ہے کہ لاگت (Cost) بہت زیادہ آتی ہے اور تیار کرنے والا اسے بغیر آرڈر کے تیار نہیں کرتا کہ اگر کرلیا تو بکے یا نہیں (عقد الاستصناع لمصطفیٰ زرقاء)۔

استصناع کے جواز کے دلائل:

قرآن مجید سے دلیل:

بعض اہل علم نے قرآن مجید کی آیت: فهل نجعل لك خرجا على أن تجعل بيننا وبينهم سدا (سورۃ الکہف ۹۴) (کیا ہم آپ کے لئے کچھ خرچ کا انتظام کردیں؟ (اس شرط پر کہ) آپ ہمارے اور ان کے درمیان ایک دیوار بنادیں)۔ سے استصناع کے جواز کی دلیل لی ہے۔ سیدنا ابن عباسؓ سے مذکورہ آیت میں لفظ 'خرجا' کی تفسیر 'اجر عظیم' یعنی بہت بڑا معاوضہ کی ہے۔ اس آیت میں قرآن مجید نے اس قسم کے معاہدے کے صحیح ہونے کی رہنمائی کی ہے۔

حدیث سے دلیل:

☆ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے انگوٹھی بنوانے کا حکم دیا (صحیح البخاری ۵/۲۲۰۵ والمسلم ۳/۱۶۵۵)۔

☆ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا آرڈر پر منبر بنوانا: حدیث میں ہے: نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک انصاری عورت سے کہا کہ "تم اپنے بڑھئی لڑکے کو حکم دو کہ وہ میرے واسطے منبر بنادے کہ جب میں لوگوں سے مخاطب ہوں، تو اس پر بیٹھوں، چنانچہ اس عورت نے اس لڑکے کو اس کے بنانے کا حکم دیا....." (صحیح البخاری ۲/۹۰۸)۔

نیز ان دلائل کے علاوہ زمانہ اول سے لوگ اس طرح کے معاملات کرتے آئے ہیں، گھر، چپلیں اور دیگر ضروریات کی اشیاء آرڈر پر بنواتے رہے ہیں، لہذا اس بنا پر بعض اہل علم نے عملی طور پر ایسے معاملات کے جواز پر اجماع بھی نقل کیا ہے، جیسا کہ شیخ علی احمد سالوس نے لکھا ہے:

"قال صاحب الكفاية في شرحه بعد ما سبق مباشرة: الجواز ثابت بالاجماع، انما الاختلاف في انه بيع، أو عدة، أو إجارة" (موسوعة القضايا الفقهيه المعاصرة والاقتصاد الاسلامي: ص ۸۳۰)۔

استصناع کے معاہدہ کی صحت کے لئے متعین کردہ شرعی شرائط:

استصناع پر بالعموم بیع کی عمومی شرائط لاگو ہوتی ہیں، لیکن ان کے ساتھ ساتھ چند اہم شرائط ایسی ہیں جو بیع سے ہٹ کر ہیں، ان کا استصناع کے معاہدے میں خیال رکھا جانا ضروری ہے۔

پہلی شرط:...... جس چیز کا آرڈر دیا جارہا ہے وہ معاشرہ میں رائج ہو اور لوگ اسے تیار کرواتے ہوں، کیوں کہ اس معاہدے کو بیع معدوم سے مستثنیٰ ہی اس وجہ سے کیا گیا ہے کہ اس کی صورت وماہیت اور خصوصیات کا لوگوں کو علم ہوتا ہے جس کے سبب جہالت اور غرر کا خطرہ ٹل جاتا ہے۔

دوسری شرط:...... آرڈر پر تیار کرائے جانے والی چیز کی تمام جملہ خصوصیات کا معاہدہ کے وقت تعین کرلیا جائے اور ہر اس شق سے بچا جائے جس سے معاہدہ متنازع ہونے کا خدشہ ہو۔

تیسری شرط:...... بعض فقہاء نے یہ شرط لگائی ہے کہ عقد استصناع کرتے وقت معاہدہ میں وقت کا تعین نہ کیا جائے، اگر وقت کا تعین کیا گیا تو وہ چیز استصناع سے نکل کر بیع سلم میں داخل ہوجائے گی اور اس پر سلم کے احکامات جاری ہوں گے نہ کہ استصناع کے۔

لیکن معاصر محققین کے نزدیک یہ شرط قابل اعتبار نہیں، کیوں کہ اگر وقت کا تعین نہ کیا گیا تو تنازع کی صورت باقی رہے گی۔ لہذا وقت کا تعین ضروری

ہے تا کہ تنازعہ سے بچا جا سکے۔

مجمع فقہ اسلامی جدہ کی جانب سے استصناع کے حوالے سے متعین کردہ چند ضابطے:

۱- عقد استصناع کے معاہدہ میں اگر مطلوبہ شرائط، ارکان، چیز کا معیار، اس کی تیاری کی مدت معین ہو تو طرفین بینک اور صارف کے لئے اس معاہدے کی پاسداری لازم ہو جاتی ہے۔ فریقین میں سے کوئی بھی اس سے انحراف نہیں کر سکتا۔

۲- صارف کے لئے ضروری ہے کہ وہ مطلوبہ چیز کی جنس کا معاہدہ کے وقت تعین کرے اور اس کی سپردگی کا وقت بھی متعین کرے۔

۳- عقد استصناع میں قیمت پیشگی بھی دی جا سکتی ہے اور قسطوں کی صورت میں بھی۔

۴- استصناع کے معاہدہ میں فریقین کے لئے یہ جائز ہے کہ وہ معاہدے کی شق میں اس شرط کا تذکرہ کر دیں کہ تاخیر کی بظاہر کوئی وجہ نہ ہونے کے باوجود اگر بینک نے مقررہ وقت پر چیز تیار کر کے نہ دی تو اس کی کیا سزا ہوگی؟ (قرار رقم: ۶۷/۳/۷ المنعقدہ ۷ تا ۱۲ ذوالقعدہ ۱۴۱۲ھ الموافق ۹-۱۴ رجون ۱۹۹۲ء)۔

عقد استصناع میں درج ذیل امور جائز ہیں:

☆ عقد استصناع میں قیمت کی پیشگی ادائیگی ضروری نہیں، بلکہ پیشگی بھی ادا کی جا سکتی ہے اور چیز لیتے وقت یا اس کے بعد بھی ادا کی جا سکتی ہے، اور اقساط میں ادا کرنا بھی جائز ہے۔

☆ استصناع میں ضروری نہیں کہ مطلوبہ چیز معاہدہ طے ہونے کے بعد ہی بنائی جائے، بلکہ اگر کسی کمپنی یا فرد نے کسی سے استصناع کا معاہدہ کیا اور وہ کمپنی یا فرد مطلوبہ کوالٹی اور صفات کی حامل چیز لے آئے تو یہ بھی عقد استصناع ہی ہوگا، لیکن اس میں یہ ضروری ہے کہ وہ چیز بعینہ ان تمام شرائط پر پوری اترتی ہو جو خریدار نے معاہدہ میں ذکر کی تھیں۔

کیا استصناع کا معاہدہ کرنے والی کمپنی وہ کام کسی اور سے کروا سکتی ہے؟

اس مسئلہ کی صورت یہ ہے کہ بطور مثال ''الف'' نامی کمپنی سے صارف نے معاہدہ کیا کہ میں آپ سے گھر کا فرنیچر جو ان ان صفات کا حامل ہو، بنوانا چاہتا ہوں۔ اس کمپنی نے آرڈر تو لے لیا لیکن وہ کام بعد میں اپنا تھوڑا منافع رکھ کر کسی اور کو دے دیا کہ اس معیار کا حامل فرنیچر تیار کر دو۔ تو کیا ایسا کرنا اس کمپنی کے لئے جائز ہے؟

اس مسئلہ کا جواب یہ ہے کہ ایسا کرنا جائز ہے، فقہاء نے اس مسئلہ کو اجارہ کے مسئلہ سے تشبیہ دی ہے۔ ایک شخص کسی کو اجرت اور مزدوری پر کوئی کام کرنے کو دیتا ہے کہ اتنے پیسے لے لو اور میرا گھر تعمیر کر دو یا پھر کسی کو ٹھیکے پر مخصوص صفات کی حامل دیوار بنانے کی ذمہ داری دیتا ہے، تو اس ٹھیکہ دار یا اجیر نے انہی پیسوں میں یا ان سے کچھ زیادہ یا کم میں وہ کام آگے کسی اور کے سپرد کر دیا تو فقہاء نے اسے جائز قرار دیا ہے، بشرطیکہ وہ تیسرا شخص انہی صفات کی حامل چیز تیار کرے جس کا آرڈر دیا گیا ہے، کیوں کہ یہاں مطلوب کام ہے نہ کہ فرد، لیکن یہاں ذمہ داری اسی ٹھیکہ دار یا اجیر پر ہوگی جس سے صارف نے معاہدہ کیا ہے۔

اس مسئلہ کے جواز سے اہل علم نے دو مسائل کو مستثنی کیا ہے:

پہلا مسئلہ: اگر صارف معاہدہ میں یہ شرط لگاتا ہے کہ یہ چیز آپ ہی کو بنانی ہے، یا پھر آپ کے پاس کام کرنے والے فلاں شخص کو تیار کرنی ہے تو یہاں کمپنی کو پاسداری کرنا ضروری ہے کسی اور کو وہ کام نہیں دے سکتی۔

دوسرا مسئلہ: تیار کنندہ کی شہرت اور اہلیت کو دیکھتے ہوئے آرڈر دیا گیا ہو، جیسے کسی مشہور ڈیزائنر کو اس کام میں مہارت یا کسی مشہور انجینئر کو اس کی اہلیت کے باعث کام دیا جائے اور اسے مارکیٹ ویلیو سے بڑھ کر قیمت بھی ادا کی جائے، کیوں کہ اس کی بنائی گئی چیزیں پائیدار ہوتی ہیں، اور ڈیزائن بہتر ہوتے ہیں۔ اس صورت میں بھی وہ فرد یا کمپنی یہ آرڈر کسی اور کو نہیں دے سکتی، اسے خود ہی تیار کرنا پڑے گا، ورنہ معاہدہ کی خلاف ورزی ہوگی۔

عقد استصناع کا معاہدہ کب لازم ہوتا ہے؟

اس کا مطلب یہ ہے کہ جیسا کہ بیع میں فریقین کو اختیار دیا گیا ہے کہ اگر وہ معاہدہ کی مجلس میں سودا منسوخ کرنا چاہتے ہیں تو شریعت نے انہیں اختیار دیا ہے کہ وہ معاہدہ منسوخ کر سکتے ہیں، جیسا کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: 'بیچنے والے اور خریدنے والے کو اختیار ہے جب تک دونوں جدا نہ ہوں، پھر فرمایا: اگر دونوں سچ بولیں اور صاف صاف بیان کریں تو دونوں کی بیع میں برکت ہوگی اور اگر دونوں نے چھپایا اور جھوٹ بولا تو ان دونوں کی بیع کی برکت ختم کردی جائے گی

(بخاری کتاب البیوع: باب اذا بین البیعان ولم یکتما و نصحا)۔

اور عام بیع میں خیار الشرط کا ضابطہ بھی لاگو ہوتا ہے، تو کیا عقد استصناع کا بھی یہی معاملہ ہے کہ اس میں خیار المجلس اور خیار الشرط کا ضابطہ بیع کی طرح ہی لاگو ہوگا یا اس معاہدہ کے لاگو ہونے کی کوئی اور صورت ہے؟

عہد عثمانی میں لکھے جانے والے قوانین کے مجموعہ 'مجلۃ الاحکام العدلیۃ' میں ہے کہ: 'استصناع میں فریقین معاہدہ کے وقت یعنی معاہدہ مکمل ہونے کے فوراً بعد سے چیز کے سپرد کرنے تک اس معاہدے کے پابند ہوجاتے ہیں، اور ان میں سے کوئی بھی دوسرے فریق کی مرضی کے بغیر یہ معاہدہ ختم نہیں کرسکتا، لیکن اگر مطلوبہ چیز مطلوبہ آرڈر کے مطابق تیار نہ کی گئی تو اس صورت میں صارف کو اس معاہدہ کی منسوخی کا اختیار ہوگا۔

مجمع فقہ اسلامی نے بھی اس کی تائید کی ہے، کیونکہ معاملات اس کے بغیر سلجھ نہیں سکتے۔ بالخصوص عصر حاضر میں تو بڑی مہنگی مہنگی چیزیں بحری جہاز، پل، ہوائی جہاز، ٹرینیں وغیرہ آرڈر پر تیار کرائی جاتی ہیں، اگر چیز کی تیاری تک فریقین کو معاہدہ منسوخی کا اختیار دیا گیا تو اس سے عظیم منفی اثرات جنم لیں گے، جس کے پیش نظر اس معاہدہ کو وقت انعقاد سے ہی عقد لازم سمجھنا ضروری ہے۔ لیکن بعض اہل علم نے ایسی چیزیں جو اتنی بھاری مالیت کی نہیں ہوتیں جیسے جوتے، کپڑے وغیرہ ہیں تو اس کو کم قیمت چیزوں میں خیار الرؤیۃ (چیز کے دیکھنے تک معاہدہ کو موقوف کرنا) کی شرط کا اعتبار کیا ہے۔

اسلامی بینکوں میں استصناع کا استعمال:

استصناع کا استعمال اسلامی بینکوں میں پانچ طرح کے فائننسیگ میں ہوتا ہے: ہاؤس فائننسنگ، پلانٹ، فیکٹری، یا بلڈنگ کی فائننسنگ، اپارٹمنٹ کی بکنگ کے لئے فائننسنگ، بی او ٹی (BOT Agreement) فائننسنگ، اور بلڈنگ یا پلانٹس کی تعمیر کی فائننسنگ (Meezan Bank's Guide to Islamic Banking، صفحہ ۱۳۴، ڈاکٹر محمد عمران اشرف عثمانی)۔

اسلامی بینک استصناع (Manufacturing Contract) کی بنیاد پر دو طرح کے معاہدے کرتے ہیں:

پہلی صورت:...... بحیثیت خریدار استصناع کا معاہدہ: جو شخص بینک یا مالیاتی ادارے سے رقم کے حصول کی خواہش رکھتا ہے اور وہ مینوفیکچرر ہے تو بینک یا مالیاتی ادارہ بحیثیت خریدار اس کے ساتھ استصناع کا معاہدہ کرتے ہیں۔

جس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ بینک مینوفیکچرر کو یہ آرڈر دیتا ہے کہ وہ اس کے لئے ان صفات کی حامل چیز تیار کردے۔ اس ضمن میں بینک کی جانب سے جو پیشگی رقم دی جاتی ہے، اسے پیشگی قیمت تصور کیا جاتا ہے، مطلوبہ چیز تیار ہونے کے بعد بینک اس کو منافع پر مارکیٹ میں فروخت کرتا ہے۔

ایک شرعی قباحت:

مذکورہ طریقہ کار میں اگر بینک خود فروخت کرنے کی بجائے اسی مینوفیکچرر سے معاہدہ کرلے کہ وہ بینک کا ایجنٹ بن کر اس چیز کو مخصوص منافع کے ساتھ فروخت کرکے رقم بینک کے حوالے کرے تو ایسا کرنا شرعی نقطہ نظر سے جائز نہیں۔ چاہے یہ چیز ضبط تحریر میں لائی گئی ہو یا ذہن میں ہو، کیوں کہ اس صورت میں بینک کا کردار محض ایک مالیاتی ثالثی کا رہ جاتا ہے۔ جس کے ذریعہ وہ نفع حاصل کرتا ہے اور یہ عمل رقم کے لین دین پر نفع حاصل کرنے کے مترادف ہے اور سود سے مشابہ ہے، لہذا یہ جائز نہیں۔

دوسری صورت:...... جن صارفین کو گھر، آلات، یا مشینری وغیرہ کی ضرورت ہوتی ہے، بینک انہیں طے شدہ صفات کے آلات، گھر اور مشینری فراہم کرنے کا

معاہدہ کرتا ہے اور صارف سے قیمت اقساط میں وصول کرتا ہے۔

یہاں واضح رہے کہ یہ ضروری نہیں کہ بینک وہ چیز یا آلات خود ہی تیار کرے بلکہ وہ متوازی استصناع کے معاہدے کے ذریعہ کسی تیسرے فریق سے بھی وہ چیز تیار کرواسکتا ہے، لیکن اس کے لئے ضروری ہے کہ دونوں معاہدوں میں کوئی باہمی ربط نہیں ہونا چاہیے اور شرعی نقطۂ نگاہ سے کلائنٹ کو ایجنٹ مقرر کرنا، یا اس سے کام کی نگرانی سونپنا بھی صحیح نہیں۔

علامہ سلیمان الاشقر فرماتے ہیں: "استصناع متوازی میں دونوں معاہدوں کے باہمی ربط، یا خریدار کو متوازی استصناع کے معاہدے کا وکیل بنانے، یا اس پر قبضہ کرنے، یا تعمیر کی نگرانی کرنے، یا کوئی ایسا کردار سونپنے جس سے بینک کا کردار سکڑ کر صرف رقم کے لین دین پر نفع حاصل کرنے تک محدود ہوجائے سے پرہیز کرنا چاہیے (دور حاضر کے مالی معاملات کا شرعی حکم از حافظ ذوالفقار علی ص ۱۹۹)۔

اسلامی بینکوں میں مینوفیکچرنگ کا طریقہ کار:

۱- صارف بینک کے پاس آتا ہے اور کہتا ہے کہ اس کے لئے ایک بلڈنگ تیار کرے۔ اس ضمن میں وہ بینک کو ایک درخواست بھی پیش کرتا ہے جس میں اس بلڈنگ کی صفات، خصوصیات اور نقشہ وغیرہ ملحق ہوتے ہیں۔

۲- درخواست کے ساتھ صارف ٹوکن منی کے طور پر کچھ رقم بھی بینک کو جمع کراتا ہے، ضمانت اور ادائیگی کا طریقہ کار کہ آیا ایک مشت کرنی ہے، یا قسطوں پر طے کرتا ہے۔ نیز اس کے ساتھ فیزیبلٹی رپورٹ بھی جمع کراتا ہے۔

۳- بینک فزیبلٹی رپورٹ کا ماہرین کے ساتھ جائزہ لیتا ہے۔

۴- اگر بینک صارف کی اس پیشکش سے مطمئن ہے تو وہ اس سے فائنانس کے حوالے سے آخری ڈاکومینٹیس پیش کرنے کا مطالبہ کرتا ہے اور ضروری ضمانتیں فراہم کرنے کو کہتے ہیں۔

۵- حتمی اتفاق کے بعد صارف اور بینک کے درمیان مینوفیکچرنگ معاہدہ پر دستخط ہوتے ہیں جس میں طرفین کے لئے معاہدے کی ضروری پابندیوں کا ذکر ہوتا ہے۔

۶- بینک کی طرف سے صارف کے لئے تعمیر کی جانے والی بلڈنگ کی قیمت، سپردگی کا وقت، ادائیگی کا دورانیہ، معینہ قسط کی تحدید، ایڈوانس قیمت کی ادائیگی کی صورت میں رقم کا تعین (البیان سہ ماہی، کراچی)۔

معاہدے کے اہم ترین مشتملات مندرجہ ذیل ہیں:

جب صارف اور بینک کے درمیان استصناع کا معاہدہ طے پاجاتا ہے تو بینک اسٹیٹ ایجنٹ سے اس پروجیکٹ پر عمل درآمدی کا معاہدہ کرتا ہے، اسے عموماً متوازی استصناع کا معاہدہ کہا جاتا ہے، یعنی یہ بلڈنگ کوئی تیسرا فریق تعمیر کرے گا جس کو بینک نے منتخب کیا ہے۔

چنانچہ پاکستان کے معروف اسلامی میزان بینک نے استصناع معاہدے میں جو مراحل ذکر کئے ہیں وہ درج ذیل ہیں:

۱- صارف اور میزان بینک لیمیٹڈ یعنی ایم بی ایل (M. B. L) استصناع کا معاہدہ کرتے ہیں، جس میں ایم بی ایل اپنے کلائنٹ کو آرڈر دیتا ہے کہ وہ ایک مخصوص سامان/چیز بینک کے لئے تیار کرے جس کی اسے کیش یا اقساط میں پیشگی قیمت ادا کی جاتی ہے۔

۲- سامان کی تیاری کے بعد کلائنٹ بینک کو سامان پہنچادیتا ہے۔

۳- سامان وصول کرنے کے بعد بینک اسے مارکیٹ میں براہ راست یا کسی ایجنٹ کے ذریعے فروخت کردیتا ہے۔

(www.meezanbank.com/docs/Istisnaa_MBL.pp)

اسلامی بینکوں میں رائج استصناع کے طریقہ کار اور صورتوں کا جائزہ لینے کے بعد جو بنیادی باتیں سامنے آتی ہیں وہ یہ کہ اسلامی بینکوں کے یہ پروڈکٹ بھی سقم اور شرعی قباحتوں سے خالی نہیں ہے۔ جس کی نشاندہی ذیل میں کی جاتی ہے:

۱- بینک کا تیار کرائی جانے والی چیز کو قبضہ میں نہ لینا۔
۲- صارف کو ہی وکیل مقرر کرنا۔

اس طریقہ سے واضح ہوتا ہے کہ بینک محض ایک مالیاتی ثالثی کے فرائض انجام دیتا ہے، حقیقی کاروبار میں حصہ نہیں لیتا جس سے بینک کا کردار رقم کے لین دین پر نفع حاصل کرنے تک محدود ہوجاتا ہے، اس لیے یہ جائز نہیں۔

صحیح طریقہ کار: شرعی رو سے اس معاہدہ کو صحیح کرنے کے لئے اسلامی بینکوں کے لئے ضروری ہے کہ وہ مینوفیکچرنگ معاہدوں سے شرعی قباحتوں کو دور کریں:

۱- چیز کو مارکیٹ میں بیچنے سے پہلے اپنے قبضے میں لیا جائے۔
۲- صارف کو وکیل اور ایجنٹ مقرر نہ کیا جائے۔
۳- استصناع متوازی میں دونوں معاہدوں میں کوئی باہمی رابطہ نہیں ہونا چاہیے (البیان سہ ماہی، کراچی)۔

بیعانہ کی رقم:

بلاشبہ ائمہ ثلاثہؒ بلکہ جمہور کے نزدیک عربون یا بیعانہ ضبط کرلینا ناجائز ہے اوران کے موقف کے دلائل کی بنیاد سنت اور قیاس پر ہے۔

حدیث میں ہے کہ حضور ﷺ نے عربان کی بیع سے منع فرمایا ہے: نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان (ابن ماجہ، ابوداؤد، مؤطا امام مالک)۔

اسی طرح دوسری حدیث شریف ہے: لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع (رواه الخمسة)۔

اس حدیث کی روشنی میں امام شوکانی فرماتے ہیں: بیع عربون میں دو فاسد شرطیں ہیں: ایک شرط یہ کہ مشتری کے بیع فسخ کرنے کی صورت میں بیعانہ بائع کا ہوجائے گا۔ دوسری شرط یہ کہ مشتری کے راضی نہ ہونے کی صورت میں بیع فسخ کردی جائیگی اور یہ خیار مجہول ہے، اس لئے کہ اس میں مبیع لوٹانے کی شرط بغیر مدت کی تعیین کے لگائی گئی ہے۔ بعض علماء نے اس کے ناجائز ہونے کی یہ علت بیان فرمائی کہ اس بیع میں لوگوں کا مال باطل طریقے سے کھالیا جاتا ہے، نیز اس میں غرر بھی ہے، بعض علماء نے کہا کہ اس بیع میں بائع کے لئے بلاعوض بیعانہ کی شرط لگادی گئی ہے۔

اس کے برعکس امیر المؤمنین حضرت عمر، عبداللہ ابن عمرؓ، مشہور تابعی سعید ابن مسیب، امام ابن سیرین، مجاہد، نافع بن عبد الحارث، زید بن سلم، امام احمد بن حنبلؒ اور مذاہب اربعہ سے تعلق رکھنے والے ہمارے زمانے کے محقق فقہاء اسے جائز قرار دیتے ہیں اور یہ حضرات بھی اپنے مؤقف پر سنت اور قیاس سے استدلال کرتے ہیں۔ یہ حضرات جواز میں مصنف عبدالرزاق اور سنن بیہقی کی درج ذیل روایات پیش کرتے ہیں:

۱- نافع بن حارث سے مروی ہے کہ: انه اشترى لعمر دارا للسجن من صفوان بن أمية بأربعة آلاف درهم، فان رضی عمر فالبيع له، وان عمر لم يرض فاربعمائة لصفوان (مصنف عبد الرزاق، بيهقى)۔

ازروئے قیاس بائع کے لئے فسخ بیع کی صورت میں بیعانہ (عربون) رکھ لینا اس لئے جائز ہے کہ دراصل یہ مشتری کی جانب سے تعطل اور بائع کو بلاوجہ انتظار کروانے کا معاوضہ ہے۔

مذکورہ اثر سے ماضی میں استدلال بھی کیا جاتا رہا ہے۔ چنانچہ عمرو بن دینار اسی پر فتویٰ دیا کرتے تھے اور اسی اثر سے استدلال بھی کرتے تھے، اسی طرح امام احمدؒ بھی اس سے استدلال کیا کرتے تھے (ابن قدامہ، بدائع الفوائد لابن قیم)۔ اس حدیث کی تقویت حضرت عمر بن الخطاب کے مکہ میں قید خانے کے لئے ایک گھر خریدنے والے قصے سے ہوتی ہے جو انہوں نے صفوان بن امیہ سے خریدا تھا جو کہ اہل علم کے درمیان اور تاریخ مکہ کی کتابوں میں مشہور ہے، جیسے الازرقی، الفاکہی، ابن شیبہ، یہاں تک کہ یہ جیل فاکہی کے زمانے میں بھی موجود تھا اور مکہ کا جیل تھا۔

مذکورہ دلائل کی روشنی میں جواز اور عدم جواز کے دونوں پہلو سامنے آتے ہیں، لیکن علماء کا عمل اور فقہاء کی آراء اور خاص طور سے دور حاضر میں جہاں استصناع میں کروڑوں کا معاملہ ہوتا ہے، کی روشنی میں جواز غالب معلوم ہوتا۔ اس لئے کہ اگر عدم جواز کی راہ اپنائی جائے تو صانع کو خسارہ فادحہ اور زبردست نقصان ہونے کا اندیشہ ہے۔

عقد استصناع - عہد حاضر کے تناظر میں

مولانا آفتاب عالم غازی[1]

(۱) موجودہ دور میں استصناع کی چیزیں:

عقد استصناع چوں کہ لوگوں کی ''حاجت'' کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا ہے (بدائع الصنائع: ۳/ ۵ فصل فی صفۃ الاستصناع)، لہذا جن چیزوں میں لوگ عموماً حاجت محسوس کرتے ہوں ان میں استصناع جائز ہوگا، اسی کو فقہ کی اصطلاح میں ''تعامل'' کہا جاتا ہے، چنانچہ علامہ کاسانی استصناع کے جواز کی شرائط بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں: ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس (بدائع الصنائع: ۵/۳، فصل فی شرائط جواز الاستصناع)۔ اور علامہ سرخسی فرماتے ہیں کہ لوگوں کا ''تعامل'' شریعت کے اصولوں میں سے اہم اصول ہے: وتعامل الناس من غير نكير أصل من الأصول كبير (المبسوط: ۱۲/ ۱۳۸، كتاب البيوع، السلم فى اللحم) لقوله ﷺ: ما رآه المومنون حسنا فهو عند الله حسن (مسند احمد حديث نمبر: ۳۶۰۰) وقال ﷺ: لاتجتمع أمتي على ضلالة (مجمع الزوائد، جديث نمبر: ۱۱۹۲۶)۔

مذکورہ شرط کے لحاظ سے اِس زمانہ میں بہت سی چھوٹی بڑی چیزیں ہیں جن میں استصناع جائز ہوگا، مثلاً: جہاز، کشتیاں، مشینیں، ہتھیار، مختلف گاڑیاں، مکانات، سڑک، پل، فرنیچر، دروازے، گریل، الماری، وغیرہ۔

لیکن یہ ''تعامل'' مختلف زمانوں اور علاقوں کے اعتبار سے بدلتا رہتا ہے:

والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة (عقدالاستصناع وتطبيقاته المعاصرة فى المجال المصرفى، از: دكتور اسامه محمد الصلابى، ص: ۱۲، المطلب الثانى: شروط الاستصناع) ذلك يختلف بحسب الأعراف السائدة فى كل مكان وزمان (الاستصناع ''المقاولات''، شروط الاستصناع، ص: ۹، از: شيخ سعد بن عبدالله بن عبدالعزيز السبر، رياض)

یہاں تک کہ فقہاء نے پہلے کپڑوں میں استصناع کی اجازت نہیں دی تھی، اس لئے کہ اس میں لوگوں کا تعامل نہیں تھا:

لايجوز الاستصناع فى الثوب لعدم التعامل (المبسوط: ۱۵/۸۸، كتاب الاجارات، باب كل الرجل يستصنع الشئى)

لیکن اب چوں کہ کپڑوں میں بھی استصناع کا رواج ہو چکا ہے، لوگ کثرت سے اپنی پسند اور سائز کے کپڑے تیار کرواتے ہیں اور بڑے پیمانے پر ''ریڈی میڈ'' کا کاروبار پھیل چکا ہے، اس لئے اب علماء نے کپڑوں میں بھی استصناع کی اجازت دی ہے، چنانچہ دکتور اسامہ محمد الصلابی لکھتے ہیں:

ويصح فى عصرنا الحاضر الاستصناع فى الثياب لجريان التعامل فيه

(عقدالاستصناع وتطبيقاته المعاصرة فى المجال المصرفى، ص: ۱۲، المطلب الثانى: شروط الاستصناع)۔

گویا قدیم علماء نے جو استصناع کی چند چیزوں کا ذکر کیا تھا وہ ان کے زمانہ کے اعتبار سے محض تمثیل کے لئے تھا، نہ کہ حصر کے لئے۔ اسی لئے خلافت عثمانیہ میں مرتب کی گئی فقہ حنفی کی معروف کتاب: ''مجلۃ الاحکام العدلیۃ'' میں استصناع کی بحث میں لکھا گیا ہے:

كل شيء تُعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق (مجلة الاحكام العدلية، مادة: ۳۸۹)۔

استصناع کی اشیاء کے لئے دوسری چیز جو ضروری ہے وہ یہ ہے کہ اس چیز کی مقدار، جنس اور صفات وغیرہ کی صحیح تعیین ہو سکتی ہو:

---

[1] جامعہ ضیاء العلوم، کنڈلور، کرناٹک۔

مما یمکن ضبطه بالمقایس والصفات

(آلیة تطبیق عقد الاستصناع فی المصارف الاسلامیة، ص: ۱۶، از: دکتور مصطفی محمود محمد عبدالعال عبدالسلام)

کیوں کہ استصناع کے جواز کے لئے اس شے کا ''معلوم'' ہونا ضروری ہے اور علم کے لئے چار چیزیں ضروری ہیں: مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور صفت معلوم ہو، چنانچہ علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

وأما شرائط جوازه، فمنها: بیان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته، لأنه لا یصیر معلوما بدونه

(بدائع الصنائع: ۵/۲، فصل فی شرائط جواز الاستصناع)۔

لہٰذا ایسی چیز جس کی صفات منضبط نہ کی جاسکتی ہو اس میں استصناع درست نہیں ہوگا۔

حضرت امام شافعی رحمہ اللہ کے نزدیک بھی صنعت والی چیزوں میں بیع کرنی ہو تو اس کو وہ ''سلف'' کہتے ہیں اور یہ ان کے نزدیک بھی اسی شرط کے ساتھ جائز ہے جب کہ اس کے اوصاف پورے طور پر بیان کردئے گئے ہوں:

لابأس أن یسلف ذهبا أو فضة أو عرضا من العروض ماکان فی تبر نحاس أو حدید أو آنك بوزن معلوم وصفة معلومة... لم یجز أن یترك من هذه الصفة شیئا الاوَصَفَه، فان ترك منه شیئا واحدا فسد السلف (الأم: ۲/۱۱۷)

اور دکتور کاسب بدران لکھتے ہیں:

''أما الأوانی فأجاز الشافعی السلف فیها بشرط أن لا تدخل فی أسباب المنع عنده، ومن أسباب المنع عنده: عدم ضبط المادة الخام من حیث صفتها ووزنها ونوعها وکل ما یتعلق بالضبط من کل الوجوه''

(عقد الاستصناع، ص: ۶۹، السلم بالصناعات عند الامام الشافعی)۔

اور استصناع کی اشیاء کے لئے تیسری چیز یہ ضروری ہے کہ اس میں ''صنعت'' پائی جاتی ہو، جیسا کہ اس کے نام سے ہی واضح ہے کہ اس میں صنعت کو طلب کیا جاتا ہے، لہٰذا ایسی چیز جس میں بائع (یا اس کے قائم مقام) کی صنعت نہ پائی جاتی ہو اس میں استصناع جائز نہیں ہوگا، اسی لئے استصناع کی تعریف میں ''عمل'' کو شرط قرار دیا گیا ہے: وبیع عین شرط فیه العمل وهو الاستصناع... الاستصناع استفعال من الصنع فعرفنا أن العمل مشروط فیه (المبسوط: ۱۵/۸۵، باب کل الرجل یستصنع الشئی)

اور علامہ کاسانی نے استصناع کی تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے:

هو عقد علی مبیع فی الذمة شرط فیه العمل (بدائع الصنائع: ۵/۲، فصل فی جواز الاستصناع)۔

اور علامہ سمرقندی فرماتے ہیں:

ثم تفسیر الاستصناع هو عقد علی مبیع فی الذمة وشرط عمله علی الصانع (تحفة الفقهاء: ۲/۳۶۲، باب الاجارة الفاسدة)

اور عرب باحثین نے بھی اس شرط کی وضاحت کی ہے، چنانچہ شیخ سعد بن عبداللہ بن عبدالعزیز لکھتے ہیں: أن یکون المصنوع مما تدخله الصناعة (الاستصناع ''المقاولات''، شروط الاستصناع، ص: ۹، از: شیخ سعد بن عبدالله بن عبدالعزیز السبر، ریاض)۔

(۲) استصناع بیع ہے، نہ کہ محض وعدۂ بیع:

استصناع کے بیع یا وعدۂ بیع ہونے کے سلسلہ میں علماء کے درمیان اختلاف ہے، تاہم جس کو علماء نے راجح قرار دیا ہے وہ اس کا ''بیع'' ہونا ہے، چنانچہ علامہ سرخسی فرماتے ہیں: أن البیوع أنواع أربعة: بیع عین بثمن، وبیع دین فی الذمة بثمن وهو السلم، وبیع عمل، العینُ فیه تبع وهو الاستئجار للصناعة... وبیع عین شرط فیه العمل وهو الاستصناع (المبسوط للسرخسی: ۱۲/۱۳۹، کتاب البیوع، السلم فی اللحم) اور ایک جگہ لکھتے ہیں: کان الحاکم الشهید یقول: الاستصناع مواعدة وإنما ینعقد العقد

بالتعاطی ... والأصح أنه معاقدة (حوالۂ سابق) اور علامہ ابن نجیم لکھتے ہیں: والصحیح من المذهب جوازه بیعا (البحر الرائق: ۶/۱۸۵، باب السلم، السلم والاستصناع فی نحوخف وطست)۔ اور ملاخسرو لکھتے ہیں: والصحیح أنه یصح بیعا لاعدة (درر الحکام شرح غرر الاحکام: ۲/۱۹۸) اور مولانا عبدالحی لکھنوی لکھتے ہیں: وهو بیع عند عامة المشائخ، وقال بعضهم: هو عدة والصحیح ما قاله المشائخ (النافع الکبیر شرح الجامع الصغیر: ۱/۳۲۵، باب السلم)۔

استصناع کے بیع ہونے کے سلسلہ میں درج ذیل متعدد دلیلیں بیان کی جاسکتی ہیں:

۱- علماء نے اس کو استحساناً جائز قرار دیا ہے اور قیاس کے اعتبار سے اسے ناجائز کہا ہے، اگر یہ محض وعدہ ہوتا تو اس کے جواز کے لئے استحسان کو دلیل بنانے کی ضرورت نہیں ہوتی، چنانچہ علامہ کاسانی فرماتے ہیں: قال بعضهم: هو بیع، وهو الصحیح بدلیل أن محمدا ذکر فی جوازه القیاس والاستحسان وذلک لایکون فی العدات (بدائع الصنائع: ۵/۲، فصل فی جواز الاستصناع)۔

۲- استصناع میں بعض علماء نے خریدار کے لئے ”خیار رؤیت“ ثابت کیا ہے اور خیارِ رؤیت وعدہ میں نہیں بلکہ بیع میں ہوا کرتا ہے:

وکذا أثبت فیه خیار الرؤیة وأنه یختص بالبیاعات (حوالۂ سابق)۔

۳- استصناع میں بعض اوقات عاقدین کے درمیان قاضی کے فیصلہ کی ضرورت پڑتی ہے، اور قاضی کے فیصلہ کی ضرورت وہیں پڑتی ہے جہاں ”الزام“ پایا جاتا ہے، اور وعدہ میں الزام نہیں ہوا کرتا ہے، اس سے بھی پتہ چلتا ہے کہ استصناع بیع ہے، جس میں الزام پایا جاتا ہے، نہ کہ محض وعدہ:

وکذا یجری فیه التقاضی وانما یتقاضی فیه الواجب لاالموعود (حوالۂ سابق)۔

۴- استصناع ان ہی چیزوں میں درست ہے جن میں لوگوں کے درمیان تعامل ہو، یہ بھی اس بات کی دلیل ہے کہ یہ بیع ہے وعدہ نہیں، کیوں کہ وعدہ صحیح ہونے کے لئے وعدہ کی گئی چیز میں ”تعامل“ ہونا ضروری نہیں ہے:

ولأن جوازه فیما فیه تعامل خاصة ولوکان مواعدة لجازفی الکل (البحر الرائق: ۶/۱۸۶، باب السلم، السلم والاستصناع فی نحوخف وطست)۔ اور ابن مازہ بخاری لکھتے ہیں: والدلیل علیه: أنه فصل بین ما للناس فیه تعامل وبین ما لاتعامل للناس فیه، ولوکانت مواعدة لجاز فی الکل (المحیط البرهانی فی الفقه النعمانی: ۷/۱۳۵، الفصل الرابع والعشرون: فی الاستصناع)۔

۵- استصناع میں پیشگی ثمن دینا ضروری نہیں ہوتا، لیکن اگر مستصنع صانع کو ثمن دے دے تو صانع اس ثمن پر قبضہ کرکے اس کا مالک ہوجاتا ہے اور اس میں تصرف کرسکتا ہے، بلکہ بسا اوقات صانع اسی رقم سے اپنی صنعت میں مدد لیتا ہے۔ یہ بھی اس بات کی دلیل ہے کہ استصناع بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع، کیوں کہ محض وعدہ کی بنیاد پر صانع اس ثمن پر قبضہ کرکے اس کا مالک نہیں ہوسکتا تھا، معلوم ہوا کہ سببِ مِلک یہاں پر بیع ہے:

ولأن الصانع یملک الدراهم بقبضها ولو کانت مواعدة لم یملکها (حوالۂ سابق)۔

۶- استصناع میں صانع سے اس کی صنعت کے ساتھ میٹریل طلب کیا جاتا ہے اور صانع رضامندی کے ساتھ اس کے عوض کے طور پر ثمن متعین کرتا ہے، گویا یہ: مبادلۃ المال بالمال بالتراضی ہے کہ ایک طرف سے مال میٹریل کی شکل میں اور دوسری طرف سے ثمن کی شکل میں ہوتا ہے، اور اسی کو فقہ میں بیع کہتے ہیں، ہاں زیادہ سے زیادہ یہ کہا جاسکتا ہے کہ یہ بیع مطلق نہیں ہے، بلکہ بیع کی خاص قسم ہے، جس میں بائع (صانع) کے عمل کی شرط ہوتی ہے، اسی لئے اس کا خاص نام بھی ”استصناع“ رکھا گیا ہے۔

۷- استصناع کو امام شافعی رحمہ اللہ نے بھی بیع سلم اور سلف کی ایک خاص قسم شمار کیا ہے جس میں ”طلب الصنع“ پایا جاتا ہو، پھر انہوں نے اس میں ضبطِ اوصاف کی شرط لگائی ہے اور اگر ضبط اوصاف نہ ہوسکے تو اسے ناجائز کہا ہے، جیسے: لوہا اور تانبا مکس کرکے برتن بنوانا جس میں صحیح اندازہ نہ ہوسکے کہ کون سامادہ کتنا ہے؟ یہ ناجائز ہوگا: ولو شرط أن یعمل له طستا من نحاس وحدید أو نحاس ورصاص لم یجز (الأم: ۳/۱۳۲، باب السلف یحل فیأخذ المسلف بعض رأس ماله) اور اگر کپڑے میں صنعت طلب کرتے ہوئے اسے رنگوانے کا معاملہ کرے تو یہ جائز ہوگا، اس لئے کہ اس میں محض رنگ کی وجہ سے کپڑے کے اوصاف کے علم میں دقت نہیں ہوگی:

ولیس هذا كالصبغ فی الثوب، لأن الصبغ فی ثوبه زینة لایغیره أن تضبط صفته (حوالۂ سابق)

اس اصول کے بعد امام شافعی رحمہ اللہ نے فرمایا: هکذا کل ما استصنع (حوالۂ سابق) کہ ہر بنوائی جانے والی چیز کے سلسلہ میں جواز وعدم جواز کا یہی اصول ہوگا۔ اس سے پتہ چلتا ہے کہ امام شافعی رحمہ اللہ نے بھی استصناع کو بیع ہی کی ایک قسم شمار کیا ہے۔

(۳) مصنوع پر ملکیت وضمان سے قبل مستصنع کے لئے بیچنا جائز نہیں:

الف- استصناع میں چونکہ معدوم کی بیع ہوتی ہے، اس لئے یہ قیاساً جائز نہیں، البتہ شریعت نے اسے لوگوں کی ضرورت کی وجہ سے جائز قرار دیا ہے:

الاستصناع شرع لسد حاجات الناس (الموسوعة الفقهية الكويتية: ۳/۳۲۷)

اور علامہ کاسانی لکھتے ہیں: أُلحق بالموجود، لمساس الحاجة إليه (بدائع الصنائع: ۵/۳، فصل فی جواز الاستصناع)

اور ضرورت کا قاعدہ یہ ہے کہ جو چیز ضرورتاً جائز ہوتی ہے وہ ضرورت کی حد تک ہی جائز ہوتی ہے، جہاں ضرورت نہ ہو وہاں اپنی اصل کے مطابق وہ چیز ناجائز ہوتی ہے: ماأبیح للضرورة یقدر بقدرها (الأشباه والنظائر لابن نجیم: ۱/۸۳)

لہٰذا استصناع میں مستصنع کی ضرورت کا لحاظ کرتے ہوئے اس کے حق میں تو معدوم چیز کی بیع جائز ہوگی، لیکن مصنوع کے وجود اور اس پر ملکیت کے بغیر اسے تجارت کا ذریعہ بنالینے کی اجازت نہیں ہوگی، کیوں کہ یہ اس کی "ضرورت" سے خارج ہے۔

اور اگر مستصنع اسے تجارت کا ذریعہ نہ بنا رہا ہو، بلکہ اسے اس چیز کی ضرورت نہیں رہی، جس ضرورت کی بنا پر اس نے استصناع کا معاملہ کیا تھا، تب بھی اس کے حق میں مصنوع کے وجود وملکیت سے قبل "فروخت کرنے کی ضرورت" ثابت نہیں ہوتی، کیوں کہ استصناع میں عموماً ثمن کی ادائیگی پیشگی نہیں ہوتی ہے، جس کی بنا پر کہا جائے گا کہ اس کی رقم پھنسی ہوئی ہے نیز یہ عذر بھی "ضرورت" کے درجہ میں نہیں آتا ہے کہ ابھی گاہک (خریدار) دستیاب ہے، بعد میں شاید کوئی مناسب خریدار نہ ملے، کیوں کہ اس زمانہ میں کثرت سے بینک اور دوسرے مالیاتی ادارے مستصنع کے لئے "وکیل بالبیع" کی حیثیت سے کام کرنے کو تیار ہیں اور مستصنع سے خریدنے والے کے لئے بھی کوئی ضرورت نہیں ہے کہ مصنوع کے وجود سے قبل وہ چیز مستصنع سے خریدے، کیوں کہ اگر وہ خریدنا ہی چاہتا ہے تو براہ راست صانع سے معاملہ کرسکتا ہے، یا بینک اور مالیاتی ادارے کو "وکیل بالشراء" بنا کر اصل صانع سے معاملہ کرسکتا ہے۔

ب- مصنوع ابھی مستصنع کی ملکیت اور ضمان میں نہیں آیا ہے اور جب تک کوئی چیز ملکیت اور ضمان میں نہیں آجاتی، اسے فروخت کرنے سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے: نهی رسول الله ﷺ ...عن ربح مالم یضمن (مسند احمد، حدیث نمبر: ۶۶۲۸) لایحل بیع ما لیس عندك ولا ربح مالم یضمن (سنن ابن ماجه، حدیث نمبر: ۲۱۸۸) لایجوز.... بیع مالم یضمن (صحیح ابن حبان، حدیث نمبر: ۴۳۲۱)۔

ج- شریعت نے معدوم کی بیع سے جن وجوہات کی بنا پر منع کیا ہے، ان میں سے غرر اور مبیع کا غیر مقدور التسلیم ہونا بھی ہے اور اس طرح کی بیع میں یہ اندیشہ زیادہ پایا جاتا ہے، کیونکہ مستصنع مصنوع کے وجود سے پہلے جہاں اسے سپرد کرنے پر قادر نہیں ہے، وہیں صانع یا کمپنی کے فرار ہوجانے، ان کے دیوالیہ ہوجانے، گودام میں آگ لگ جانے اور مصنوع فلیٹس کی شکل میں ہو تو زلزلہ وغیرہ میں تباہ ہوجانے کا اندیشہ بھی موجود ہے، لہٰذا مصنوع کے وجود اور ملکیت میں آجانے سے قبل مستصنع کے لئے اسے فروخت کرنا اور کسی کے لئے اسے خریدنا جائز نہیں۔

د- اس طرح کی بیع شریعت کی روح کے بھی خلاف ہے، شریعت چاہتی ہے کہ ضرورت کی چیزیں ضرورت مندوں کو مناسب قیمت پر دستیاب ہوں، اسی لئے شریعت نے "تلقی جلب" وغیرہ سے منع کیا ہے: لا جلب ولا جنب (سنن أبی داود، حدیث نمبر: ۱۵۹۱)

اور اس طرح وجود، قبضہ اور ملکیت سے قبل سامان فرخت کرنے، پھر اس کے کسی اور سے فروخت کرنے اور اسی طرح سلسلہ وار بیع میں، متعدد واسطے ہوجانے کی وجہ سے قیمت میں گویا "مصنوعی گراوٹ" پیدا ہوجاتی ہے، جو روحِ شریعت کے منافی ہے۔

(۴) اموال غیر منقولہ میں استصناع کا جواز:

استصناع کی اشیاء کے سلسلہ میں فقہاء نے جو اصول بیان کئے ہیں (جس کی تفصیل پہلے سوال میں گزری) اس کی رو سے اموال غیر منقولہ جیسے: بلڈنگ

وغیرہ میں بھی استصناع جائز ہوگا، کیوں کہ ان کے مطلوبہ اوصاف منضبط ہوتے ہیں، مکان کا محل وقوع، مٹیریل، کمروں کی تعداد، ان کی لمبائی چوڑائی اور رنگ وروغن وغیرہ کی تمام تفصیلات بیان کردی جاتی ہیں، جن کی وجہ سے آپسی تنازع کا اندیشہ نہیں رہتا ہے اور گزشتہ زمانوں میں اگرچہ اس کا رواج نہیں تھا، لیکن موجودہ زمانہ میں اس کا تعامل ورواج بھی ہے، اس لئے اس کے جواز میں کوئی چیز مانع نہیں ہے:

يمكن أن يكون الاستصناع في تخطيط الأراضي وانارتها وشق الطرق فيها وتعبيدها وغير ذلك من المجالات العقارية والتي يمكن الاستفادة من الاستصناع فيها (آلية تطبيق عقد الاستصناع في المصارف الاسلامية، ص: ١٦، از: دكتور مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام)

ويعد العقد صحيحا اذا صدرت رخصة البناء، ووضعت الخريطة، وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية إلى النزاع أو الخلاف، وقد أصبح من السهل ضبط الأوصاف، ومعرفة المقادير، وبيان نوع البناء (عقد الاستصناع وتطبيقاته المعاصرة في المجال المصرفي، از: دكتور اسامه محمد الصلابي، ص: ٢٢، خاتمه)۔

(۵): استصناع متوازی کا جواز:

بینک اور مالیاتی اداروں کے استصناع کی درج ذیل متعدد شکلیں ہوسکتی ہیں:

الف- بینک صانع کی حیثیت سے کام کرسکتا ہے، کہ ضرورت مند شخص بینک سے اپنے مطلوبہ سامان کی فرمائش کرے اور بینک اسے مستصنع کی بیان کردہ صفات کے ساتھ تیار کرے، یا کسی کمپنی کے ذریعہ اپنی ذمہ داری پر تیار کروائے تو اس میں بھی کوئی حرج نہیں ہے۔

استصناع کی اس شکل میں لوگوں کے بہت سے فوائد ہیں، مثلاً:

۱- بڑی صنعتیں جیسے جہاز، کشتی اور بڑی بڑی عمارتوں کی تعمیر کے لئے جتنے وسائل بینک کے پاس ہوں گے، اتنے ذاتی طور پر عموماً کسی فرد کے پاس نہیں ہوں گے۔

۲- کام کے ماہرین سے جس قدر بینک واقف اور رابطہ میں ہوں گے، انفرادی طور پر لوگ اتنے واقف اور مربوط نہیں ہوں گے، لہذا جتنا اچھا کام بینک کروائے گا، اتنا اچھا انفرادی صنعت کار نہیں کرسکیں گے۔

۳- ثمن کی ادائیگی میں تاخیر یا قسطوں میں ادئیگی کی جو سہولت بینک سے مل سکتی ہے، وہ عموماً انفرادی صانع کی طرف سے نہیں مل پاتی ہے۔

۴- بینک صانع کی حیثیت سے ایک اور طریقہ اپناتا ہے، کہ مستصنع کی فرمائش کے مطابق اپنی پونجی سے پہلے سامان تیار کردیتا ہے، پھر مستصنع سے ثمن وصول کرنے کے بجائے اس سامان کی آمدنی ایک مدت تک حاصل کرتا ہے، اور جب اس کا ثمن وصول ہوجاتا ہے، تب وہ سامان مستصنع کے حوالہ کردیتا ہے، فلیٹس، ہوائی اڈے، سڑکیں اور میٹرولائن وغیرہ بنوانے میں عموماً یہ صورت اختیار کی جاتی ہے، اس صورت میں بھی مستصنع کے لئے یہ سہولت ہے کہ اس کام کے لئے بڑی رقم صرف کرنے کے بجائے صرف اس کی زمین کے کرایہ سے اسے وہ قیمتی چیز حاصل ہوجاتی ہے۔

ب- بینک مستصنع کی حیثیت سے کام کرسکتا ہے کہ صانع سے اپنے آرڈر کے مطابق سامان تیار کروائے۔

استصناع کی اس شکل میں بھی لوگوں کے بہت سے فوائد ہیں، مثلاً: صانع کو اپنی صنعت کے لئے اکٹھے جتنی بڑی رقم بینک سے پیشگی مل سکتی ہے، اتنی بڑی رقم کہیں اور سے نہیں مل سکتی، اس میں صانع کے لئے بڑی سہولت ہے کہ وہ بڑی بڑی صنعتوں میں آسانی کے ساتھ اپنے کو لگا سکتا ہے۔ بینک کے روابط کی بنا پر مصنوعات کی فروختگی میں آسانی بھی ہوگی اور قیمت بھی مناسب ملے گی، وغیرہ۔

ج- بینک براہ راست صانع یا مستصنع بننے کے بجائے، صانع اور مستصنع کے درمیان واسطہ بنے، ایک شخص سے آرڈر حاصل کرے، دوسرے شخص کو سامان تیار کرنے کا آرڈر دے، اس کو ''استصناع متوازی'' کہتے ہیں، بینک اس صورت میں درج ذیل حیثیتوں سے کام کرسکتا ہے:

۱- مستصنع کے آرڈر کے مطابق سامان فراہم کرے: اس صورت میں بینک آرڈر دینے والے کے لئے ''صانع'' کی حیثیت رکھے گا اور جس سے سامان لے گا اس کے لئے مستصنع، یا موجر، یا مشتری کی حیثیت رکھے گا، یعنی وہ چاہے تو مطلوبہ اوصاف کے مطابق کسی سے سامان تیار کروائے تو وہ اس صانع کے لئے

''مستصنع'' کی حیثیت رکھے گا، اگر چاہے تو میٹریل خود فراہم کر کے مطلوبہ اوصاف کے مطابق سامان تیار کروائے تو سامان تیار کرنے والے کے لئے موجر کی حیثیت رکھے گا اور اگر چاہے تو مطلوبہ اوصاف کے مطابق مارکیٹ سے تیار شدہ سامان خریدے تو وہ مشتری کی حیثیت رکھے گا، کیونکہ استصناع میں صحیح قول کے مطابق معقود علیہ ''عین'' یعنی سامان ہوتا ہے، جس میں صنعت پائی جاتی ہو، خواہ وہ صنعت خود اس کی طرف سے ہو یا کسی اور کی طرف سے، چنانچہ علامہ زیلعی فرماتے ہیں: والمعقود علیه هو العین دون العمل عند الجمهور (تبیین الحقائق شرح کنز الدقائق: ۴/۱۲۴)

اور علامہ کاسانی فرماتے ہیں: لأن العقد ما وقع علی عین المعمول، بل علی مثله فی الذمة (بدائع الصنائع: ۵/۲)۔

اور علامہ مرغینانی فرماتے ہیں: أن المعقود علیه هو العین دون العمل، حتی لو جاء به مفروغا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز (الهدایه: ۳/۷۷)۔ اور خواجہ امین آفندی فرماتے ہیں: فلو أتی الصانع للمستصنع بخف من صنعه أو من صنع غیره قبل الاستصناع وقبله کان صحیحا (شرح مجلة الاحکام العدلیة: ۱/ ۴۲۲)۔

غرض استصناع میں خود صانع کے عمل کی شرط نہیں ہوتی ہے، جب تک کہ اس کے شرط ہونے کی صراحت نہ کی گئی ہو:

وأن الصانع لو أتی بالصنعة نفسها من آخر، فإن ذلك یصح، ویلزم المستصنع قبولها مالم یصرح باشتراط أن تکون من عمل الصانع أو أن تقوم باشتراط ذلك (الاستصناع ''المقاولات''، حکم الاستصناع الموازی، ص: ۱۳، از: سعد السبر)

اور آج کل چوں کہ بینک کے بارے میں لوگوں میں معروف ہے کہ وہ خود عمل نہیں کرتا ہے، دوسری کمپنیوں سے سامان بنواتا ہے، اور فقہ کا قاعدہ ہے:

المعروف کالمشروط (الاشباه والنظائر: ۱/۸۱)

لہذا اس علم کے باوجود بینک سے استصناع کا معاملہ کرنا گویا اس پر مستصنع کی رضامندی کی دلیل ہے، اس لئے آج بینک کی طرف سے سامان بنانے والی کمپنی کے نام کی وضاحت کے بعد سامان قبول کرنے میں اس عذر کی گنجائش نہیں ہوگی: والغالب فی الاستصناع الموازی أن العمیل یعلم أن المصرف لایصنع ذلك الشیء بل یستصنعه عند جهة أخری، وحینئذ یکون الاستصناع جائزا (حوالہ سابق)۔

بینک کے واسطہ بننے کی یہ صورتیں دو شرطوں کے ساتھ جائز ہوں گی:

الف- ایک شرط یہ ہے کہ بینک اپنے مستصنع اور صانع کے ساتھ دو الگ الگ معاملہ کرے، ان دونوں (یعنی مستصنع اور صانع) کا آپس میں کوئی معاملہ نہ ہو، مثلاً سامان میں کسی کمی کے سلسلہ میں مستصنع صرف بینک سے پوچھ گچھ کا مجاز ہو، براہ راست صانع سے باز پرس اور رجوع کا اسے اختیار نہ ہو، اسی طرح صانع کے ثمن کے سلسلہ میں پوری ذمہ داری بینک کے اوپر ہو، صانع مستصنع سے مطالبہ کرنے کا مُجاز نہ ہو۔ ورنہ بینک واسطۂ محض ہو جائے گا اور اس کو ملنے والا نفع اس کے لئے حلال نہیں ہوگا۔

بینک کے واسطہ بننے کے جواز کے سلسلہ میں مالی معاملات کے ماہرین عرب باحثین نے بھی صراحت کی ہے، چنانچہ ڈکتور مصطفی محمود محمد عبدالعال عبدالسلام (خبیر مصرفی بنک التمویل المصری السعودی) ڈکتور وھبہ زحیلی کے حوالہ سے لکھتے ہیں:

حکم الاستصناع الموازی: الاستصناع بالصورة السابقة جائز لأنهما عقدان مختلفان... فعلی هذا یصح العقد فی الوجهین ولا ضرر علی أحدهما (آلیة تطبیق عقد الاستصناع فی المصارف الاسلامیة، ص: ۱۶، از: دکتور مصطفی محمود محمد عبدالعال عبدالسلام، بہ حوالہ: عقد الاستصناع للزحیلی، ص: ۱۵)۔

ب- دوسری شرط یہ ہے کہ جب مصنوع کا وجود ہو جائے، اور وہ بینک کے قبضہ وملکیت اور ضمان میں آ جائے، تبھی اس کی ملکیت مستصنع کی طرف منتقل کرے، اگر بینک نے اس پر اپنی ملکیت اور اپنے ضمان میں آنے سے پہلے ہی اسے مستصنع کی طرف منتقل کیا تو یہ جائز نہیں ہوگا، مثلاً: صانع نے سامان تیار کر کے بینک کو خبر دی کہ وہ فلاں جگہ سے سامان لے جائے، اور بینک نے اپنے کسی کارندہ کو بھیجنے کے بجائے خود مستصنع کو فون کر دیا کہ فلاں جگہ تمہارے آرڈر کی چیز موجود ہے، اسے لے لو، تو یہ جائز نہیں ہوگا، کیوں کہ ابھی وہ چیز بینک کے ضمان میں نہیں آئی تھی، لہذا اس پر بینک کو ملنے والا نفع اس کے لئے جائز نہیں ہوگا، اس لئے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس طرح کے نفع سے منع فرمایا ہے:

نهى رسول الله ﷺ ... عن ربح مالم يضمن (مسند احمد، حديث نمبر: ۶۶۲۸) لايحل بيع ماليس عندك ولاربح مالم يضمن (سنن ابن ماجه، حديث نمبر: ۲۱۸۸) لايجوز ... بيع مالم يضمن (صحيح ابن حبان، حديث نمبر: ۴۳۲۱)۔

۲- اس صورت میں بینک سامان تیار کرنے والے کے ساتھ مشارکہ یا مضاربہ کا معاملہ بھی کرسکتا ہے، یعنی بینک صانع کو پیشگی رقم ثمن کے طور پر دینے کے بجائے مشارکہ یا مضاربہ کے طور پر دے اور جب سامان تیار ہوجائے تو اسے خرید کر اپنے مستصنع کے حوالہ کردے، اس کا طریقہ یہ ہوگا کہ مثلاً: ایک مکان بنوانا ہو تو اس کے میٹریل کی قیمت بھی معلوم ہوتی ہے، تیار کرنے میں کتنی لاگت (کاسٹ) آئے گی وہ بھی معلوم ہوتی ہے اور تیار ہونے کے بعد اس کی قیمت کتنی ہوگی وہ بھی معلوم ہوتی ہے، اب فرض کریں کہ اگر میٹریل دوسو روپے کا تھا، لاگت ایک سو روپے کی تھی اور مکان تیار ہونے کے بعد اس کی قیمت چارسو روپے ہیں تو بینک مستصنع سے چارسو روپے میں اس کا معاملہ کرے گا، مشارکہ کی صورت میں صانع کو مکان بنانے کے لئے ایک سو روپے دے گا، مضاربہ کی صورت میں دوسو روپے دے گا اور مکان فروخت ہونے کے بعد آنے والے نفع (ایک سو روپے) کو دونوں آپس میں طے شدہ معاہدہ کے مطابق تقسیم کرلیں گے۔

۳- دوفریق کے درمیان بینک کے واسطہ بننے کی ایک شکل ''وکیل بالشراء'' کی بھی ہوسکتی ہے، یعنی بینک مستصنع (مشتری رموکل) کی طرف سے اس کی فرمائش کے مطابق صرف سامان خریدنے کا وکیل بنے اور سامان بنانے والے سے وہ سامان خرید کر اس کی اصل قیمت پر مشتری کو دے، اور اس سے اپنا حق الخدمت (اجرت رسروس چارج) وصول کرے۔ استصناع میں وکیل بالشراء کے ثبوت کے طور پر بعض لوگوں نے وہ حدیث پیش کی ہے، جس میں آپ ﷺ نے ممبر بنوانے کے لئے ایک شخص کو ایک خاتون کے پاس بھیجا تھا (دیکھئے: صحیح بخاری، حدیث نمبر: ۴۴۸) گویا وہ شخص آپ ﷺ کے لئے استصناع میں واسطہ اور وکیل کی حیثیت رکھتے تھے۔

۴- اور بینک کے واسطہ بننے کی ایک شکل ''وکیل بالبیع'' کی ہوسکتی ہے، جس میں بینک مستصنع کے بجائے صانع کی طرف سے اس کی مصنوعات فروخت کرنے کا وکیل بنے، یہاں پر بھی وہ صانع (بائع/موکل) کی طرف سے اجرت کا مستحق ہوگا۔

مذکورہ تمام صورتیں چوں کہ فقہی اعتبار سے درست ہیں، لہذا بینک بطور استثمار ان کو استصناع میں استعمال کرسکتا ہے۔

(۶) مصنوع کے لینے سے انکار کرنا:

مستصنع کے لئے آرڈر پر تیار کی گئی چیز کا لینا ضروری ہے یا نہیں، اس سلسلہ میں مشائخ احناف کے درمیان اختلاف ہے، امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ اسے لینے کو ضروری نہیں کہتے ہیں، جب کہ امام ابویوسف رحمہ اللہ اسے لینے کو ضروری قرار دیتے ہیں:

''روى عن أبي حنيفة رحمه الله: أن لكل واحد منهما الخيار، وروى عن أبي يوسف: أنه لاخيار لهما جميعا''

(بدائع الصنائع: ۵/۴، فصل في صفة الاستصناع)۔

امام ابوحنیفہ رحمہ اللہ کہتے ہیں کہ عدم تخییر میں عاقدین کے لئے ضرر ہے، اس لئے دونوں سے ضرر کو دور کرنے کے لئے دونوں کو اختیار دیا جائے گا کہ مناسب سمجھے تو لے، نہیں تو چھوڑ دے: وجه رواية أبي حنيفة: أن في تخيير كل واحد منهما دفع الضرر عنه (حوالہ سابق، نیز دیکھئے: البحر الرائق: ۶/۱۸۶، باب السلم، السلم والاستصناع في نحو خف وطست)

اور امام ابویوسف رحمہ اللہ کہتے ہیں کہ عقد کے بعد اختیار دینے میں عاقدین کے لئے ضرر ہے:

وعن أبي يوسف قال: اذا جاء به كما وصفه له فلاخيار للمستصنع استحسانا لدفع الضرر عن الصانع في افساد أديمه وآلاته. فربما لايرغب غيره في شراءه على تلك الصفة (المبسوط: ۱۲/۱۳۹، كتاب البيوع، السلم في اللحم)

لیکن اس دور میں چوں کہ بڑی بڑی چیزوں میں استصناع کا رواج ہوچکا ہے، اس لئے اگر عاقدین کو لینے اور نہ لینے کا اختیار دیا جائے تو دونوں کے لئے ضرر شدید کا باعث ہوسکتا ہے، اس لئے بعد کے علماء نے امام ابویوسف کے قول کو اختیار کرتے ہوئے کہا ہے کہ معاملہ ہوجانے کے بعد عاقدین میں سے کسی کو رجوع کا اختیار نہیں رہے گا، چنانچہ ''مجلة الأحكام العدلية'' میں لکھا ہے:

اذا انعقد الاستصناع فليس لأحدهما الرجوع (مجلة الأحكام العدلية: ۱/۷۶، مادة: ۳۹۲)

اور شیخ سعد بن عبداللہ بن عبدالعزیز السبر (ریاض) لکھتے ہیں:

أن القول باعتبار عقد الاستصناع لازما إذا جاء المصنوع موافقا لوصفه هو الراجح، لأنه يحقق المصلحة منه. ولأن في عدم لزومه تعطيلا لعجلة الإنتاج بالإضافة أن الصناعة اليوم دخلت مجالات ذات أهمية كبيرة وتكاليف باهضة، والتخيير فيها يؤدى إلى ضرركبيريلحق بمصالح لها أهمية عظيمة (الاستصناع ''المقاولات''. شروط الاستصناء، ص: ۱۰، از: سعدا لسبر)۔

جب متأخرین علماء کے قول کے مطابق تخییر میں ضرر ہے تو مستصنع کو حق نہیں ہے کہ وہ مصنوع کو خریدنے سے انکار کرے، اور اگر وہ انکار کرتا ہے تو اس میں چوں کہ صانع کو ضرر پہنچانا ہے اور فقہ کا قاعدہ ہے: الضرر یزال (شرح القواعد الفقہیہ: ۱/۱۷۹، القاعدۃ التاسعۃ عشر، مادۃ: ۲۰)، لہٰذا ازالۂ ضرر کے طور پر صانع کو اختیار ہوگا کہ مستصنع سے اپنے نقصان کی تلافی کرے۔ تاہم اس میں درج ذیل چیزوں کا لحاظ کرے:

۱- حقیقی نقصان ہو تبھی مستصنع کی جمع شدہ رقم سے اس کی تلافی کرے، یعنی آج کل جو تاجروں کے یہاں ''عدم نفع'' کو نقصان سمجھا جاتا ہے، اس کا اعتبار نہیں، بلکہ اس کا سامان فروخت نہ ہوسکنے کی وجہ سے اس کی جو پونجی پھنسی ہوئی ہے، یا وہ سامان لاگت سے کم میں فروخت ہو رہا ہے، ایسے نقصان کی ہی تلافی کرسکتا ہے۔

۲- اگر بغیر نزاع کے دونوں فریق ایک رقم پر راضی ہوجائیں تو ٹھیک، ورنہ انصاف پسند ماہرین سے حقیقی نقصان کا اندازہ لگا کر اس کی تلافی کی جائے۔

(۷): اپنا میٹریل دے کر سامان تیار کروانا:

الف- اگر صانع کو میٹریل دے کر سامان تیار کرنے کا آرڈر دیا جائے تو یہ استصناع نہیں، بلکہ اجارہ ہوگا، کیوں کہ راجح قول کے مطابق استصناع ''بیع عین موصوف فی الذمۃ'' کا نام ہے، جیسا کہ ماقبل میں اس کی تفصیل گزری، یعنی اس میں معقود علیہ ''عین'' ہوتا ہے اور یہاں ''عین'' یعنی میٹریل جب آرڈر دینے والا خود ہی فراہم کر رہا ہے تو وہ ''عین'' معقود علیہ نہیں بن سکتا، بلکہ صانع کا ''عمل'' یعنی اس سے حاصل ہونے والا نفع معقود علیہ ہوگا، اور اسی کو فقہاء ''اجارہ'' کہتے ہیں: الإجارة عقد على المنافع بعوض (اللباب فی شرح الکتاب: ۲/۸۸، کتاب الاجارات)۔ چنانچہ فقہاء نے اس کی صراحت کی ہے کہ استصناع کے معاملہ میں صانع کو میٹریل فراہم کرنے سے وہ معاملہ اجارہ کا ہوجاتا ہے:

فان سلم إلى حداد حديدا ليعمل له إناء معلوما بأجر معلوم أوجلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلوما بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع، بل هو استئجار (بدائع الصنائع: ۵/۴، فصل فی صفة الاستصناع)۔

ب- اس صورت میں سامان اگر آرڈر کے مطابق نہ پایا جائے تو اس کی دو شکلیں ہوسکتی ہیں:

۱- اگر سامان صانع کے عمل کی وجہ سے خراب ہوگیا ہو تو وہ سامان صانع کو لوٹا دیا جائے گا اور وہ مثلی ہو تو اس کا مثل اور قیمی ہو تو اس کی قیمت اس سے وصول کی جائے گی، چنانچہ علامہ بغدادی فرماتے ہیں: دفع الى حداد حديدا ليعمل له إناء منه فأفسده يضمن حديدا مثله، وما لا مثل له يضمن قيمته، كذا فى باب الاستصناع من الوجيز (مجمع الضمانات: ۱/۴۷، القسم الثانی فی الاجیر، النوع التاسع: ضمان الصائغ والحداد)

اور علامہ کاسانی فرماتے ہیں: وإن أفسد، فله أن يضمنه حديدا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدا له واتخذ منه آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المصنوعات تملك بالضمانات (بدائع الصنائع: ۵/۴، فصل فی صفة الاستصناع)

اور مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں ہے: الأجير المشترك يضمن الضرر والخسائر التى تولدت عن فعله ووصفه إن كان بتعديه أولم يكن (مجلة الاحكام العدلية: ۱/۱۱۴، مادة: ۶۱۱)۔

۲- دوسری صورت یہ ہے کہ صانع کے پاس سامان خراب تو نہ ہوا ہو، مگر آرڈر دہندہ (سامان کے مالک) کی فرمائش کے مطابق اوصاف میں کمی پائی جاتی

ہو تو چوں کہ یہ بیع لازم تھی اور مطلوبہ اوصاف میں کمی کی وجہ سے مشتری (آرڈر دہندہ) کو ضرر لاحق ہوا ہے، اس لئے صانع کی طرف سے اس ضرر کا ازالہ ہونا چاہئے اور اس کی درج ذیل صورتیں اپنائی جا سکتی ہیں:

الف- بیع کو رد کر دے اور اپنے سامان (مٹیریل) کا مثل یا قیمت وصول کر لے، کیوں کہ اوصاف کے فقدان کی صورت میں فقہاء نے بیع کو رد کرنے کا اختیار دیا ہے، اس لئے کہ بسا اوقات اس وصف کے نہ ہونے کی وجہ سے وہ چیز اس کے لئے بے قیمت اور بے فائدہ ہو جاتی ہے:

إذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا (مجلة الاحكام العدلية: ۱/۱۷۶، مادة: ۳۹۲)۔

ب- چاہے تو رد کے بعد نئی بیع کے ساتھ اسے اس کی موجودہ قیمت، یعنی مطلوبہ اوصاف کے نہ پائے جانے کی حالت کی قیمت میں خرید لے، اس میں کسی کے لئے ضرر نہیں ہے، اس لئے کہ یہ دوسری بیع عاقدین کی رضامندی سے ہی منعقد ہوگی۔

ج- وہ سامان اس کے لئے بروقت ضروری ہو اور اس وصف کی کمی کے ساتھ کام چل سکتا ہو تو رد کرنے میں چوں کہ ضرر ہے، اس لئے کہ ہو سکتا ہے کہ وہ سامان اسے اس وقت دوسری جگہ نہ مل سکے، لہٰذا وہ سامان اپنے پاس رکھ لے گا اور چوں کہ صانع نے اپنا عمل (جو کہ معقود علیہ ہے) پورا نہیں کیا ہے، لہٰذا یہ اجارہ فاسد ہوگا اور جب اجارہ کا معاملہ ہی فاسد ہو گیا تو اس کو عقد میں طے شدہ اجرت بھی پوری نہیں ملے گی، بلکہ متعینہ اجرت (اجرتِ مسمی) سے کم ''اجرتِ مثل'' (اس جیسے کام کی اجرت) ملے گی، چنانچہ علامہ مرغینانی فرماتے ہیں:

والواجب في الاجارة الفاسدة أجر المثل لايجاوز به المسمى (بداية المبتدي: ۱/۱۸۸، باب الاجارة الفاسدة)

اور مجلۃ الأحکام العدلیۃ میں ہے: والآجر إن أوفى الشرط استحق الأجر المسمى وإلا استحق أجر المثل بشرط أن لايتجاوز الأجرَ المسمى (مجلة الاحكام العدلية: ۱/۱۹۵، مادة: ۵۰۵)۔

(۸): مبیع وقت پر حوالہ نہ کرنا:

استصناع میں مصنوع کی حوالگی کی تاریخ متعین کرنے کو امام اعظم ابوحنیفہ رحمہ اللہ نے استصناع کی روح کے خلاف قرار دے کر ایسے عقد کو ''عقد سلم'' کے ساتھ ملحق کیا ہے:

ومنها أن لايكون فيه أجل، فإن ضرب للاستصناع أجلا، صار سلما، وهذا قول أبي حنيفة رحمه الله

(بدائع الصنائع: ۵/۳، فصل في شرائط جواز الاستصناع)

جب کہ آپ کے دونوں جلیل القدر شاگرد: امام ابو یوسف اور امام محمد رحمہما اللہ نے اس کو درست قرار دیا ہے:

وقال أبويوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلا أو لم يضرب (حوالۂ سابق)

اور علماء نے اس دور میں صاحبین ہی کے قول کو ترجیح دی ہے، کیوں کہ وقت کی تحدید نہ ہونے کی صورت میں صانع کی طرف سے زیادہ تاخیر اور مستصنع کی طرف سے زیادہ تعجیل کا مطالبہ ہو سکتا ہے اور وقت کی تحدید کی صورت میں اس اختلاف ونزاع کا اندیشہ کم ہے:

وفي هذا الشرط خلاف، ولكن مجمع الفقه الاسلامي الدولي قرر اشتراط تحديد الأجل فيه قطعا للنزاع والخصومة وما قرره المجمع أوجه إذ أن من مقاصد الشريعة في المعاملات قطع المنازعات

(الاستصناع ''المقاولات''، شروط الاستصناع، ص: ۹ از: شيخ سعد بن عبدالله بن عبدالعزيز السبر، رياض)۔

استصناع میں جو لوگ وقت کی تحدید کے قائل ہیں، ان کے نزدیک یہ ''تعجیل'' پر محمول ہے:

وانما يقصد به تعجيل العمل لا تاخير المطالبة (بدائع الصنائع: ۵/۳، فصل في شرائط جواز الاستصناع)

لہٰذا اگر صانع نے وقت پر مصنوع حوالہ نہیں کیا تو گویا اس نے عقد کی ایک شرط کی مخالفت کی اور اس کی وجہ سے اس سے تاوان لیا جا سکتا ہے، نیز شریعت میں وقت کے مقابلہ میں قیمت کی کمی بیشی کے لحاظ کو جائز قرار دیا گیا ہے، کہ ایک چیز اگر نقد لے تو اس کی قیمت اتنی ہوگی اور اگر ادھار لے تو اس

کی قیمت زیادہ ہوگی، یا درزی نے دونوں میں کپڑے سل دیئے تو اس کو اتنی اجرت ملے گی اور اگر ایک مہینہ میں سلے تو اتنی کم اجرت ملے گی (دیکھئے: النتف فی الفتاوی للسغدی ۲/۵٦۰، الشرط فی الاجارۃ) اسی طرح یہاں بھی وقت پر حوالگی اور تاخیر سے سپرد کرنے میں قیمتوں میں فرق کیا جا سکتا ہے، اور یہی اس کا ''تاوان'' ہوگا۔

تاہم اس میں درج ذیل باتوں کا لحاظ رکھنا مناسب معلوم ہوتا ہے:

۱- اگر تاخیر کسی قدرتی مجبوری کی وجہ سے ہو، جیسے: صانع کے کارخانہ میں آگ لگ گئی ہو، یا شہر میں کرفیو کی وجہ سے کام نہیں ہو پایا ہو، یا اس طرح کی کوئی اور مجبوری پیش آگئی ہو تو صانع سے تاوان نہیں لیا جانا چاہئے۔

۲- عقد میں ہی یہ بات طے کرلی جائے کہ اگر فلاں تاریخ تک مصنوع حوالہ نہیں کیا گیا تو اس مصنوع کی حیثیت اس کے نزدیک کم ہوجائے گی اور وہ مصنوع اس کی اصل قیمت کے بجائے اتنے کم میں لیا جائے گا، اس دوسری قیمت میں ہی اس بات کا لحاظ رکھا جائے کہ اگر مشتری کو بروقت دوسری جگہ سے سامان لینا پڑا تو وہ کتنا مہنگا ملے گا، اور صانع کی طرف سے تاخیر سے حوالہ کیا گیا، مصنوع کتنے دنوں تک فروخت ہوسکتا ہے اور اتنی مدت تاخیر کی وجہ سے اس کی قیمت میں کتنی کمی آئے گی۔

۳- بروقت تاوان وصول کرنے کے بجائے سامان کی فروختگی تک ثمن کو موخر کردیا جائے۔

''واللہ اعلم بالصواب''

عقد استصناع اور موجودہ عہد میں اس کی تطبیق

مفتی مجتبیٰ حسن قاسمی [1]

موجودہ عہد میں مالی معاملات نے بے پناہ وسعت اختیار کی ہے؛ اس لئے بعض ایسے عقود، وجود میں آرہے ہیں، جن کی ہو بہو شکل ماضی میں ملنی مشکل ہے، آرڈر کے ذریعہ تیار کی جانے والی اشیاء کا دائرہ اتنا وسیع ہوگیا ہے کہ ان کی تمام شکلوں کو فقہاء کی بیان کردہ تفصیلات کے مطابق ''استصناع'' کا نام دینا مشکل ہوگیا؛ لیکن اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں ہے کہ ان معاملات کا حل اسلامی شریعت یا فقہاء کرام کی عبارت میں موجود نہیں ہے۔

استصناع کی حقیقت:

''استصناع'' کے معنی لغت میں ''کوئی چیز کسی سے بنوانا اور تیار کروانا'' ہے، اسی سے ''صِناعة'' (صاد کے کسرہ کے ساتھ) اور ''صَنعة'' (صاد کے فتحہ کے ساتھ) ہے، جس کا اطلاق بالترتیب کاریگر کے پیشے اور اس کے عمل پر ہوتا ہے

(لسان العرب، ابن منظور الانصاری الرویفعی الافریقی (۶۳۰،۷۱۱): ۷/ ۴۲۰، مادہ: صنع، ط: دار احیاء التراث العربی وموسسة التاریخ الاسلامی، بیروت طبع سوم)۔

استصناع کے معنی میں ''اصطناع'' (از: افتعال) بھی استعمال ہوتا ہے، چنانچہ جب کوئی شخص آرڈر دے کر انگوٹھی بنوائے، تو اس وقت کہا جاتا ہے: اصطنع فلان خاتما (حوالہ سابق) کہ اس نے فلاں سے انگوٹھی بنوائی۔

اور فقہاء کی اصطلاح میں ''استصناع'' نام ہے کسی شخص (مشتری) کا دوسرے سے یہ معاملہ کرنا کہ وہ اپنے اخراجات سے فلاں چیز مخصوص وصف کے ساتھ بنادے اور دوسرا آدمی (صانع، بائع) اسے قبول کرلے

(دیکھئے: ردالمحتار علی الدر المختار، ابن عابدین، الدمشقی الحنفی (م: ۱۲۵۲ھ): ۵/ ۲۲۳، مطلب فی الاستصناع، ط: دار الفکر-بیروت)۔

گویا یہ ایسا عقد ہے، جس میں مبیع بائع کے ذمہ میں ہوتی ہے، اور اس میں صنعت وحرفت کا دخل ہوتا ہے۔

قال السرخسی: وبیع عین شرط فیہ العمل وھو الاستصناع (المبسوط، شمس الائمہ السرخسی (م ۴۸۳ھ): ۱۵/ ۸۴، باب کل الرجل یستصنع الشیئ، کتاب الإجارات، ط: دار المعرفة، بیروت)۔

دیگر عقود کی طرح یہ عقد بھی بنیادی طور پر چار اشخاص واشیاء سے وجود میں آتا ہے:

۱- خریدار، اسے ''مستصنع'' (آرڈر دینے والا) کہتے ہیں۔

۲- بائع اسے ''صانع'' کہا جاتا ہے۔

۳- مبیع، اسے ''مستصنع'' اور ''مصنوع'' کہا جاتا ہے۔

۴- قیمت، اسے ''ثمن الاستصناع'' کہہ سکتے ہیں۔

عقد استصناع میں چوں کہ عقد کے وقت مبیع، بائع کے پاس موجود نہیں ہوتی ہے؛ اس لئے قیاس کا تقاضا تھا کہ یہ ناجائز ہو؛ کیونکہ یہ معدوم کی بیع ہے،

---

[1] استاذ حدیث دار العلوم مدنی دار التربیت، کرمالی، گجرات۔

جس سے حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے (سنن ابی داؤد: ۳۵۰۳، باب فی الرجل یبیع مالیس عندہ)

تاہم خود اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے اسی طرح آرڈر دے کر اپنے لئے انگوٹھی بنوائی تھی، چنانچہ روایت ہے:

عن ابن عمر رضی اللہ عنهما: أن رسول اللہ ﷺ اصطنع خاتمًا من ذهب وكان يلبسه، فيجعل فصه في باطن كفه، فصنع الناس خواتيم، ثم إنه جلس على المنبر فنزعه، فقال: إني كنت ألبس هذا الخاتم، وأجعل فصه من داخل، فرمى به ثم قال: والله لا ألبسه أبدًا، فنبذ الناس خواتيمهم (صحيح البخاري، رقم الحديث: ٦٦٥١، باب من حلف على الشيئ وإن لم يحلف، كتاب الأيمان والنذور، صحيح مسلم، رقم الحديث: ٢٠٩١، ٥٣، باب طرح خاتم الذهب، كتاب اللباس والزينة)۔

(حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے مروی ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے سونے کی ایک انگوٹھی بنوائی تھی، جسے اس طرح پہنتے تھے کہ اس کا نگینہ ہتھیلی کی جانب رہتا، چنانچہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اصحاب نے بھی ایسا ہی کیا، پھر آپ منبر پر بیٹھے اور اس کو اتار دیا اور فرمایا کہ میں یہ انگوٹھی پہنتا تھا اور اس کے نگینہ کو اندر کی طرف رکھتا تھا، پھر اس کو پھینک دیا اور فرمایا کہ اللہ کی قسم میں اس کو کبھی نہیں پہنوں گا، آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے صحابہ نے بھی اپنی اپنی انگوٹھیاں پھینک دیں)۔

نیز ایک خاتون نے اس خواہش کا اظہار کیا کہ اگر آپ صلی اللہ علیہ وسلم اجازت دیں تو میں آپ کے بیٹھنے کے لئے ایک منبر بنوالوں، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی اجازت دے دی، اور اس خاتون نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے اسی طریقے سے منبر بنوایا۔

عن جابر بن عبد الله: أن امرأة قالت: يا رسول الله ألا أجعل لك شيئا تقعد عليه، فإن لي غلامًا نجارًا؟ قال: إن شئت، فعملت المنبر (صحيح البخاري: ٤٤٩، باب الاستعانة بالنجار والصناع في أعواد المنبر والمسجد، كتاب الصلاة)۔

ان دونوں روایتوں سے استصناع کی مشروعیت معلوم ہوتی ہے۔

نیز استصناع، سماج کی ایک ضرورت ہے، بسا اوقات انسان کو مخصوص ڈیزائن اور خاص صفت کے کسی سامان مثلاً: موزے کی ضرورت ہوتی ہے، اور ایسا ہوسکتا ہے کہ وہ بازار میں دستیاب نہ ہو، اب اگر استصناع کی اجازت نہ دی جائے، تو اس سامان کے حصول میں حرج لازم آئے گا، حالاں کہ شریعت میں حرج کو دفع کیا گیا ہے: 'الحرج مدفوع شرعًا' (کشف الاسرار شرح أصول البزدوی، عبدالعزیز بن أحمد، علاء الدین البخاری الحنفی (م: ۷۳۰ھ): ۴/ ۲۰۲، باب تقسیم الشرط، ط: دار الکتاب الاسلامی)۔ یہی وجہ ہے کہ کسی نکیر کے بغیر عہد نبوت سے لے کر آج تک اس کا تعامل رہا ہے، یہ گویا استصناع کے جواز پر علماء کے متفق ہونے کی دلیل ہے۔ چنانچہ علامہ کاسانی (م ۵۸۷ھ) رقمطراز ہیں:

وأما جوازه، فالقياس: أن لايجوز؛ لأنه بيع ما ليس عند الإنسان، لا على وجه السلم، ويجوز استحسانًا؛ لإجماع الناس على ذلك؛ لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير نكير، وقد قال عليه الصلاة والسلام: لاتجتمع أمتي على ضلالة، وقال عليه الصلاة والسلام: ما رآه المسلمون حسنًا فهو عند الله حسن، وما رآه المسلمون قبيحًا فهو عند الله قبيح، والقياس يترك بالإجماع، ولأن الحاجة تدعو إليه، لأن الإنسان قد يحتاج إلى خف، أو نعل من جنس مخصوص، ونوع مخصوص، على قدر مخصوص وصفة مخصوصة، وقلما يتفق وجوده مصنوعًا فيحتاج إلى أن يستصنع، فلو لم يجز، لوقع الناس في الحرج (بدائع الصنائع ٥/ ٣٠٢، فصل في جواز الاستصناع، كتاب الاستصناع، ط: دار الكتب العلميه طبع دوم)۔

جہاں تک بیع استصناع کے جواز کی بات ہے تو قیاس کا تقاضا یہ ہے کہ یہ جائز نہ ہو، اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، نیز بیع سلم بھی نہیں ہے؛ لیکن استحساناً جائز ہے؛ اس لئے کہ لوگوں (علماء وفقہاء) کا اس (کے جواز) پر اجماع ہے، اس کی دلیل یہ ہے کہ تمام شہروں میں بغیر کسی نکیر کے اس کا تعامل جاری ہے، جب کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے کہ ''میری امت گمراہی پر متفق نہیں ہوسکتی''، نیز آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے: مسلمان جسے بہتر سمجھیں وہ اللہ تعالی کے نزدیک بھی بہتر ہے، اور جسے برا خیال کریں وہ اللہ کے نزدیک بھی برا ہے، اور اجماع کی وجہ سے قیاس پر عمل کو ترک کر دیا جاتا ہے، نیز لوگوں کو اس کی ضرورت بھی ہے، اس لئے کہ کبھی انسان کو خاص کوالٹی، مخصوص سائز اور متعین معیار و میٹریل کے جوتے اور موزے کی ضرورت ہوتی ہے، اور وہ مارکٹ میں

دستیاب نہیں ہوتے ہیں، لہذا وہ آرڈر دے کر بنوانے پر مجبور ہوتا ہے، اگر اس کی اجازت نہ دی جائے تو وہ لوگ حرج اور تنگی میں مبتلا ہو جائیں گے۔

محور اول و چہارم: محل الاستصناع (کن چیزوں میں استصناع جاری ہوگا):

ماضی میں آرڈر کے ذریعہ سامان بنوانے کا رواج کم اور اس کا دائرہ محدود تھا؛ اس لئے فقہاء کرام نے اس عقد کے تحت معمولی اشیاء کو ذکر کیا ہے، مثلاً: خفین، ٹوپی، سلفچی (ہاتھ وغیرہ دھونے کا برتن)، ڈنڈی دار پیالہ، مگ، ڈونگا، تانبے یا چاندی کی بوتل، گلاب پاش، پیتل اور تانبے سے بنائے جانے والے دیگر برتن وغیرہ؛ لیکن ساتھ ہی فقہاء کی عبارت میں اس کی بھی صراحت ملتی ہے کہ ان تمام چیزوں میں استصناع جائز اور درست ہوگا، جن میں تعامل ہو، خواہ وہ معمولی ہوں یا غیر معمولی، نقل وحمل کے قابل ہوں (جیسے ٹوپی، موزے دستانے وغیرہ) یا نقل وحمل کی صلاحیت نہ رکھتی ہوں یعنی غیر منقولی ہوں، (جیسے مکان وغیرہ) البتہ جن میں تعامل نہ ہو، ان میں استصناع جائز نہیں ہوگا؛ کیوں کہ اصل کے اعتبار سے اس عقد کو ناجائز ہونا چاہئے کہ اس میں معدوم کی بیع ہے؛ لیکن ''تعامل اور انسانی ضرورت کی تکمیل'' کی وجہ سے اس کو جائز قرار دیا گیا ہے؛ لہذا جن میں تعامل نہ ہو ان میں استصناع جائز نہیں ہوگا (کہ اس میں تعامل کا نہ ہونا، عدم ضرورت کی دلیل ہے) ابو المعالی، ابن مازہ بخاری (م:۶۱۶ھ) لکھتے ہیں:

يجب أن يعلم أن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأواني المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا، ولا يجوز فيما لم يجر التعامل فيه كالثياب وما أشبهها (المحيط البرهاني، ابوالمعالي، ابن مازه البخاري الحنفي (م: ۶۱۶ھ): ۷/ ۱۳۴، الفصل الرابع والعشرون: في الاستصناع، كتاب البيع: عبد الكريم سامي الجندي، ط: دار الكتب العلميه بيروت، لبنان)۔

(یہ بھی ذہن میں رہے کہ استصناع صرف انہیں چیزوں میں استحساناً جائز ہے جن میں لوگوں کا تعامل ہو، مثلاً ٹوپی، موزے، پیتل اور تانبے سے تیار کئے جانے والے برتن وغیرہ، اور ان چیزوں میں استصناع جائز نہیں ہے جن میں تعامل نہ ہو، جیسے کپڑے وغیرہ)۔

کس قسم کے تعامل ورواج کا اعتبار ہوگا؟

واضح رہے کہ عہد حاضر کے تعامل کو اساس اور بنیاد جائے گا؛ لہذا جن چیزوں میں عہد حاضر میں استصناع کا رواج اور تعامل ہو، ان میں استصناع درست اور جائز ہوگا، اور جن میں عہد حاضر میں استصناع کا رواج نہ ہو، ان میں استصناع جائز نہیں ہوگا، البتہ جن میں استصناع کا رواج نہ ہو، ضروری نہیں ہے کہ وہ عقد ناجائز ہو، بلکہ ہوسکتا ہے کہ وہ ''عقد سلم'' کے تحت آئے۔

فقہاء نے استصناع کے بیان میں جن مثالوں کا تذکرہ کیا ہے، وہ صرف تمثیل اور تعریف کے لئے ہے، ان سے حصر اور تحدید مقصود نہیں ہے، اس لئے جواز استصناع ان ہی میں محصور نہیں ہوگا۔

جواز استصناع کی بعض شرطیں:

استصناع کے جواز کی درج ذیل شرطیں ہیں:

۱- استصناع صرف ان چیزوں میں جائز ہوگا، جن میں تعامل ہو، جن میں تعامل نہ ہو، ان میں استصناع جائز نہیں ہوگا، چنانچہ جواز استصناع کی شرائط بیان کرتے ہوئے علامہ کاسانی رقم طراز ہیں:

(ومنها): أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس، من أواني الحديد والرصاص، والنحاس والزجاج، والخفاف والنعال، ولجم الحديد للدواب، ونصول السيوف، والسكاكين والقسي، والنبل والسلاح كله، والطشت والقمقمة، ونحو ذلك، ولا يجوز في الثياب؛ لأن القياس يأبي جوازه، وإنما جوازه، استحسانًا لتعامل الناس، ولا تعامل في الثياب'' (بدائع الصنائع ۵/ ۳، فصل في شرائط جواز الاستصناع، كتاب الاستصناع)۔

(ایک شرط یہ ہے کہ مصنوع ان اشیاء میں سے ہو، جن میں لوگوں کے درمیان (استصناع کا) تعامل ہو، مثلاً: لوہے، سیسے، تانبے اور شیشے کے برتن،

موزے، جوتے، لوہے کے لگام، چھری، نیزے، تیر اور دیگر ہتھیار کے دستے، طشت اور قمقمے وغیرہ، جب کہ کپڑوں میں استصناع جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ اس کا جواز قیاس کے خلاف ہے، جب کہ استصناع کو لوگوں کے تعامل کی وجہ سے استحساناً جائز قرار دیا گیا ہے، حالانکہ کپڑوں میں تعامل مفقود ہے) لہذا اس میں استصناع جائز نہیں ہوگا۔

۲- معقود علیہ اس طرح معلوم و متعین ہو، کہ بعد میں نزاع کی نوبت نہ آئے، اس طور پر کہ مصنوع کی جنس، نوع اور مقدار و مخصوص صفات کو واضح انداز میں بیان کر دیا جائے، (مثلاً: مصنوع کیسا اور کتنا ہوگا؟ کس طرح کے میٹریل سے تیار کیا جائے گا؟ اور اس کی خاص وضع کیا ہوگی؟ ثمن کتنا ہوگا، کب ثمن کی ادائیگی ہوگی؟ وغیرہ) علامہ کاسانی اس شرط کی یوں وضاحت کرتے ہیں:

''وأما شرائط جوازه (فمنها): بيان جنس المصنوع، ونوعه، وقدره، وصفته؛ لأنه لايصير معلومًا بدونه'' (حوالہ سابق)

استصناع کے جواز کی شرائط میں سے یہ بھی ہے کہ مصنوع کی جنس، کوالٹی، سائز اور کیفیت وصفت کو بیان کر دیا جائے، اس لئے کہ ان کے بغیر مصنوع مجہول ہوگا۔

۳- ان ہی چیزوں میں استصناع جائز ہوگا، جن میں صنعت اور کاریگری کا دخل ہو، اگر آرڈر دی جانے والی شیئ میں کاریگری کا دخل نہ ہو، تو اس میں استصناع درست نہیں ہوگا؛ لہذا زمینی پیداوار میں عقد استصناع جاری نہیں ہوگا۔

۴- عقد استصناع ان ہی چیزوں میں جاری ہوگا جن کو اوصاف کے ذریعہ متعین کیا جاسکتا ہو، اگر کوئی ایسی چیز ہو، جسے اوصاف کے ذریعہ متعین کرنا ممکن نہ ہو تو اس میں استصناع جاری نہیں ہوگا، مثلاً وہ چیزیں جو عدداً فروخت ہوتی ہوں اور ان کے سائز و وزن میں تفاوت ہو۔

۵- صرف ان چیزوں میں استصناع جائز ہوگا جن کی خرید و فروخت جائز ہو، یعنی اسے حرام میٹریل سے نہ بنایا جاتا ہو۔

۶- معقود علیہ کے تسلیم کی مدت و میعاد مقرر ہو، یعنی یہ طے ہوجائے کہ صانع ''مصنوع کو مستصنع (آرڈر دینے والا) کے حوالہ کب کرے گا، (اس شرط کا مقصد یہ ہوگا کہ مستصنع (آرڈر دینے والا) اس مدت سے قبل مطالبہ کا اختیار نہیں رکھے گا)۔

مدت کے تعین کے سلسلہ میں احناف کے یہاں اختلاف ہے، حضرت امام ابوحنیفہؒ (م: ۱۵۰ھ) تو یہ فرماتے ہیں کہ اگر استصناع میں مدت ذکر کیا جائے تو وہ استصناع باقی نہیں رہے گا؛ بلکہ عقد سلم ہو جائے گا، لہذا اس میں عقد سلم کی جو شرطیں ہیں، انہیں ملحوظ رکھنا ضروری ہوگا، تاہم حضرت امام ابویوسفؒ (م: ۱۸۲ھ) اور امام محمد بن حسن شیبانیؒ (م: ۱۸۹ھ) فرماتے ہیں کہ مدت کی تعیین سے عقد استصناع پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ ہاں اگر وہ ان چیزوں میں سے ہو، جن میں استصناع جائز نہیں ہے تو مدت کی تعیین سے وہ بالاتفاق بیع سلم ہو جائے گا، علامہ علاء الدین سمرقندیؒ (م: ۵۴۰ھ) رقم طراز ہیں:

''فإذا ضرب الأجل فى الاستصناع ينقلب سلما عند أبي حنيفة خلافًا لهما... لو استصنع ما لايجوز استصناعه حتى يكون استصناعًا فاسدًا وشرط فيه الأجل ينقلب سلمًا بلا خلاف، والله اعلم'' (تحفة الفقهاء، ابو بكر علاء الدين السمرقندى: ۲/ ۳۶۳، باب الاجارة الفاسدة، ط: دار الكتب العلميه، بيروت لبنان)۔

(جب استصناع میں مدت مقرر کیا جائے تو حضرت امام ابوحنیفہؒ (م: ۱۵۰ھ) کے یہاں استصناع سلم میں تبدیل ہوجائے گا، حضرات صاحبین کا قول اس کے خلاف ہے۔ اگر ان چیزوں میں عقد استصناع کیا جائے جن میں استصناع درست نہیں ہے تو یہ عقد فاسد ہوجائے گا، ہاں اگر اس میں مدت کی تعیین کردی جائے تو بالاتفاق سلم ہوجائے گا)۔

اس سلسلہ میں واضح بات یہ ہے کہ اگر عقد استصناع عقد لازم ہے، (جیسا کہ امام ابویوسفؒ کا ایک قول ہے، اور یہی قول اس دور میں قابل عمل ہے) تو اس میں مدت کی تعیین ضروری ہے، ورنہ یہ مفضی إلی النزاع ہوگا، جو جواز عقد میں مانع ہوا کرتا ہے۔

خیال ہوتا ہے کہ اکابر احناف کے زمانہ میں چوں کہ عقد استصناع صرف معمولی چیزوں میں جاری تھا، جن میں مدت کی تعیین وعدم تعیین سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا تھا (نزاع کی نوبت نہیں آتی تھی)؛ اس لئے مدت کی تعیین ضروری نہیں تھی؛ بلکہ اسے ایک گونہ استصناع کے منافی سمجھا جاتا تھا؛ لیکن موجودہ زمانہ میں اگر مدت متعین نہ کیا جائے، تو عام طور پر نزاع کی نوبت آجائے گی؛ اس لئے مدت کی تعیین ضروری ہے۔

محور دوم: استصناع بیع ہے یا کچھ اور؟

اس سلسلہ میں فقہاء امت کے متعدد اقوال ہیں:

۱- استصناع صرف وعدہ بیع ہے، لہذا جب مصنوع تیار ہوجائے، تو بیع کا انعقاد مستصنع (مشتری، آرڈر دینے والا) اور صانع (بائع) کے درمیان بہ طور تعاطی ہوگا یا از سرنو ایجاب وقبول ضروری ہوگا۔ چنانچہ فخر الدین زیلعی حنفی (م: ۷۴۳ھ) لکھتے ہیں:

وقال الحاكم الشهيد: إنه وعد وليس ببيع وإنما ينعقد بيعًا إذا أتى به مفروغًا بالتعاطي (تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق مع حاشية الشلبي، فخر الدين الزيلعي الحنفي (المتوفى: ٧٤٣هـ): ٤/ ١٢٣، السلم والاستصناع في الخف والطست والقمقم، باب السلم، ط: المطبعة الكبرى الأميريه، بولاق، القاهره)

(حاکم شہید فرماتے ہیں کہ وہ (استصناع) وعدہ بیع ہے، بیع نہیں ہے، اور جب صانع مصنوع کو تیار کرکے لاتا ہے، اس وقت بیع بطور تعاطی منعقد ہوتی ہے)۔

۲- عقد استصناع مستقل کوئی عقد نہیں ہے، بلکہ یہ بیع سلم ہے، بلہذا اس کے وہی احکام ہوں گے جو بیع سلم کے ہیں۔ یہ رائے ہے فقہاء شوافع اور مالکیہ رحمہم اللہ کی (تفصیل کے لئے دیکھیں: الشرح الصغیر علی اقرب المسالک مع حاشیۃ الصاوی، الدردیر المالکی: ۲۷۸/۳، السلم، ط: دار المعارف)۔

۳- بعض فقہاء احناف کے نزدیک استصناع، ابتداء، اجارہ اور انتہاءً (یعنی قبل التسلیم) بیع ہے۔ اسی کو ذکر کیا ہے صاحب "البحر المحیط" ابو المعالی، برہان الدین، ابن مازہ (م: ۶۱۶ھ) نے (المحیط البرہانی: ۱۳۵/۷، الفصل الرابع والعشرون: فی الاستصناع، کتاب البیع)۔

۴- ابوسعید بردعیؒ کی رائے ہے کہ استصناع، درحقیقت اجارہ ہے، کیونکہ آرڈر پر سامان تیار کروانے میں مقصود، کاریگری اور عمل ہوتا ہے، میٹریل تو ضمنی چیز ہوتی ہے، اور جس میں عمل مقصود ہو، وہ اجارہ کہلاتا ہے، چنانچہ شمس الائمہ سرخسیؒ (م: ۴۸۳ھ) فرماتے ہیں:

ثم كان أبو سعيد البردعي يقول: المعقود عليه هو العمل لأن الاستصناع اشتقاق من الصنع وهو العمل فتسمية العقد به دليل على أنه هو المعقود عليه والأديم والصرم فيه بمنزلة الآلة للعمل (المبسوط ١٢/ ١٣٩، السلم في اللحم، كتاب البيوع، ط: دار المعرفه، بيروت)۔

(ابوسعید بردعیؒ فرماتے ہیں کہ (استصناع میں) معقود علیہ عمل ہوتا ہے، اس لئے کہ استصناع صنع سے مشتق ہے، جس کا معنی عمل ہے، اس عقد کا استصناع نام رکھنا اس بات کی دلیل ہے کہ عمل ہی معقود علیہ ہے، اور (جوتے میں استعمال ہونے والا) چمڑا اور سول (Sole) بہ منزلہ اوزار وآلہ ہے)۔

۵- اکثر فقہاء احناف اور حنابلہ کی رائے یہ ہے کہ یہ عقد بیع ہے، البتہ فریقین کے لئے لازم نہیں ہے، یعنی مصنوع کی صفات بیان کردینے اور صانع کے قبول کرنے کے بعد بھی یہ لازم نہیں ہوتا ہے، بلکہ فریقین میں سے ہر ایک کو اس سے منع کرنے کا اختیار رہتا ہے، حتی کہ صانع مصنوع کو آرڈر دینے والے کی صفات کے مطابق تیار کرکے دوسروں کو دے سکتا ہے، اور آرڈر دینے والا اس شیئ کا ترجیحی بنیاد پر حقدار نہیں ہوتا ہے۔ ہاں جب صانع اسے حوالے کردے، تب اس کا اختیار ساقط ہوجاتا ہے، لیکن اب بھی آرڈر دینے والے کو اختیار رہتا ہے کہ اسے قبول کرے یا نہ کرے، گرچہ صانع نے ان شرائط کی مکمل پابندی کی ہو، جو عقد کے وقت طے ہوئی تھی۔ صرف امام ابو یوسفؒ کا ایک قول یہ ہے کہ اب آرڈر دینے والے کو منع کرنے کا اختیار نہیں ہوگا (تحفۃ الفقہاء، ابوبکر علاء الدین السمرقندی (م: ۵۴۰ھ تقریبا): ۳۶۳/۲، باب الاجارۃ الفاسدۃ، کتاب الاجارہ، ط: دار الکتب العلمیہ بیروت لبنان)۔

عام طور پر فقہاء نے اسی قول کو راجح قرار دیا ہے (بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع ۵ / ۲، کتاب الاستصناع فصل فی صورۃ الاستصناع ومعناہ)۔

ان تمام اقوال کا حاصل یہ ہے کہ استصناع، مستقل کوئی عقد نہیں ہے، یا تو وہ وعدہ بیع ہے، یا اجارہ، یا سلم یا عام بیع۔

۶- ان کے علاوہ ایک قول یہ ہے کہ یہ مستقل عقد ہے، نہ تو خالص بیع ہے، نہ ہی وعدہ بیع، اور نہ ہی سلم واجارہ، شمس الائمہ سرخسیؒ کے بیان سے یہی معلوم ہوتا ہے، آپ تحریر فرماتے ہیں:

(قال) رحمه الله: اعلم بأن البيوع أنواع أربعة، بيع عين بثمن، وبيع دين في الذمة بثمن وهو السلم، وبيع عمل العين فيه تبع وهو الاستئجار للصناعة ونحوها فالمعقود عليه الوصف الذي يحدث في المحل بعمل العامل والعين هو

الصبغ بيع فيه، وبيع عين شرط فيه العمل وهو الاستصناع (المبسوط، شمس الائمہ السرخسی (م: ۴۸۳ھ): ۱۵/ ۸۴، باب کل الرجل يستصنع الشيئ)۔

(جان لیجئے کہ بیع کی چار قسمیں ہیں: (۱) ثمن کے ذریعے (موجود) سامان کی بیع، (۲) ثمن (معجّل) کے ذریعہ ذمہ میں واجب ہونے والی شیئ کی بیع، جسے بیع سلم کہا جاتا ہے (۳) عمل کی بیع، جس میں عین تابع ہو، اور وہ کام کے لئے کسی کی خدمات حاصل کرنا ہے، (۴) عین (شیئ) کی بیع، جس میں عمل (وصنعت) کی شرط ہو، اسی کا نام استصناع ہے)۔

اس عبارت سے صاف ظاہر ہوتا ہے کہ استصناع مستقل عقد ہے، البتہ فقہاء نے اس کی جو تشریح کی ہے، اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس کو کسی نہ کسی درجے میں سلم سے مشابہت ہے کہ جس طرح سلم میں مبیع معدوم ہوتی ہے، اسی طرح یہاں بھی مبیع معدوم ہوتی ہے، البتہ یہ من کل الوجوہ سلم نہیں ہے؛ کیوں کہ بیع سلم کی طرح اس میں ثمن کا مجلس عقد میں ادا کرنا شرط نہیں ہے۔

نیز اس کو اجارہ سے بھی یک گونہ مشابہت حاصل ہے؛ کیوں کہ اجارہ کی ہی طرح اس میں مقصود عمل ہوتا ہے، البتہ اس کو من کل الوجوہ اجارہ نہیں کہہ سکتے؛ کیوں کہ اجارہ میں اجیر کی جانب سے میٹریل اور خام مال نہیں ہوتا ہے، جب کہ اس عقد میں صانع کی جانب سے ہی میٹریل اور سارے اخراجات ہوتے ہیں۔

یہ عام بیع بھی نہیں ہے؛ کیوں کہ عام بیع میں مبیع موجود ہوتی ہے، نیز بائع کو عقد کے بعد منع کرنے کا اختیار نہیں رہتا، جب کہ یہاں مبیع معدوم ہوتی ہے اور یہی اس عقد کا امتیازی پہلو ہے۔

چوں کہ یہ مستقل عقد ہے؛ اس لئے فقہاء نے اپنے زمانہ میں رائج استصناع کے لحاظ سے کچھ شرطیں بیان کی ہیں، جن کا مقصد عقد کو نزاع سے بچانے والا ہو، تو یہ یقیناً اصول فقہ کے تقاضے کے مطابق ہوگا۔

اسی آخری قول کو موجودہ دور کے محقق علماء مثلاً ڈاکٹر مصطفی الزرقا، ڈاکٹر سلیمان الاشقر وغیرہ نے اختیار کیا ہے (دیکھئے: عقد الاستصناع ومدی أهميته فی الاستثمارات الإسلامية المعاصرة: ۱۸، عقد الاستصناع، سليمان الاشقر: ۲۲۷)۔

اور مجمع الفقہ الاسلامی، سعودی عرب نے اس موضوع پر ہونے والے سمینار میں اسی کو ترجیح دیتے ہوئے یہ قرارداد منظور کی ہے:

إن عقد الاستصناع ... وهو عقد وارد على العمل والعين فى الذمة ... ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط (مجلة المجمع، العدد السابع: ۲/ ۲۲۳، به حواله فتاوى يسألونك... الاستاذ الدكتور حسام الدين بن موسى عفانه)۔

(یقیناً عقد استصناع -جو عمل اور عین فی الذمہ پر منعقد ہوتا ہے- فریقین پر لازم ہے، جب کہ اس میں تمام ارکان وشروط موجود ہوں)۔

محور سوم: مصنوع کے وجود میں آنے سے قبل اس کی بیع:

موجودہ دور میں "مکان اور غیر منقولی جائداد کی خرید وفروخت" نے ایک بڑے کاروبار کی شکل اختیار کرلی ہے، ایسا اکثر ہوتا ہے کہ ایک شخص (مثلاً: زید) بہ طریق استصناع ایک مکان کا معاملہ کرتا ہے، ابھی وہ مکان وجود میں نہیں آتا کہ اس کی خرید وفروخت کا سلسلہ شروع ہوجاتا ہے، زید اس مکان کو عمر سے، عمر بکر سے اور بکر، خالد سے فروخت کردیتا ہے، گویا اس مکان کی سلسلہ وار بیع شروع ہوجاتی ہے، جس کا ابھی کوئی وجود نہیں ہے، یہ صورت بیع معدوم کی ہے، جس سے اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے، چنانچہ روایت ہے:

عن حكيم بن حزام، قال: يا رسول الله، يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي، أفأبتاعه له من السوق؟ فقال: لاتبع ما ليس عندك (سنن ابی داؤد: ۳۵۰۳، باب فی الرجل يبيع ما ليس عنده، سنن الترمذی: ۱۲۳۲، باب ما جاء فی كراهية بيع ما ليس عندك، ابواب البيوع)۔

(حکیم بن حزام فرماتے ہیں کہ میں نے حضور صلی اللہ علیہ وسلم سے عرض کیا کہ یا رسول اللہ! میرے پاس ایک شخص آتا ہے اور مجھ سے ایسی چیز کی بیع کرنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہے، تو کیا میں اس کے لئے وہ چیز بازار سے خرید کر فروخت نہ کردوں؟ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: اسے ایسی چیز فروخت نہ کرو، جو

تمہارے پاس موجود نہیں ہے)۔

اس لئے جب تک مکان فی الجملہ وجود میں نہ آجائے، پہلے خریدار (زید) کے لئے دوسرے سے بیچنے کی اجازت نہیں ہوگی، مشتری اول کا دوسرے سے، استصناع کی شکل بنا کر فروخت کرنا صرف صورۃً استصناع ہوگا، حقیقۃً معدوم کی بیع ہوگی، جو جائز نہیں ہے، ہاں اگر مکان کی تعمیر ابھی مکمل نہیں ہوئی ہے، تاہم اس کا فی الجملہ وجود ہو گیا ہے، تو موجودہ حد و مقدار کے اعتبار سے بیچنا درست ہوگا۔

محور پنجم: استصناع موازی:

مالی معاملات نے کافی وسعت اختیار کرلی ہے؛ اس لئے اسلامی مالیاتی ادارے (بینک) استصناع کی ایک خاص شکل کے ذریعہ منافع حاصل کرتے ہیں، جسے استصناع موازی یا متوازی کہا جاتا ہے۔ اس کی تین شکلیں ہیں:

۱- ایک شکل یہ ہوسکتی ہے کہ ادارہ اولاً کسی کمپنی یا فرد کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دے، اور ساتھ ہی میٹریل کا خرچ وغیرہ خود برداشت کرے، گویا اس کی حیثیت مستصنع (حقیقۃً مستاجر) کی ہو، اور اس چیز کو فروخت کرنے کے لئے کسی دوسری کمپنی یا فرد سے عقد استصناع کرے، جس میں اس کی حیثیت بائع (حقیقۃً صانع) کی ہو۔ ادارہ، بائع کی حیثیت سے جتنی قیمت متعین کرے، اس سے کم پر اس سامان کو تیار کرائے، اور ان دونوں کے درمیان جو فرق ہو، وہی اس کا نفع ہو، یہ صورت بغیر کسی تردد کے جائز ہے؛ کیوں کہ ادارہ ایک جانب مستاجر ہے (اور اجارہ کے جواز کے لئے ضروری ہے کہ عین (میٹریل وغیرہ) مستاجر کی جانب سے ہو)، اور دوسری جانب صانع، اور صانع کے لئے خود مال کا بنانا ضروری نہیں ہے، بلکہ وہ آرڈر میں طے کی جانے والی چیز کہیں سے لاکر دے تو اس کی گنجائش ہے، چنانچہ علامہ ابن الہمام (م: ۸۶۱ھ) لکھتے ہیں:

لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز (فتح القدیر ۷/۱۱۶، باب السلم دار الفکر)

(اگر وہ (صانع) کسی دوسرے کی تیار کردہ چیز کو لے آیا، یا عقد سے پہلے اپنی بنائی ہوئی چیز کو لے آیا اور اس (مستصنع) نے اسے لے لیا تو یہ جائز ہے)۔

۲- یہ شکل بھی ہوسکتی ہے کہ ادارہ اولاً صانع کی حیثیت سے کسی فرد یا کمپنی سے ایک قیمت پر آرڈر حاصل کرے اور کسی دوسری کمپنی یا فرد سے مستصنع (حقیقتاً مسلم) کی حیثیت سے اس جیسا مال بنوائے، اور اس کمپنی کو مجلس عقد ہی میں ثمن ادا کردے۔ یہ صورت بھی جائز ہے؛ کیونکہ ادارہ ایک جانب استصناع کا معاملہ کررہا ہے (جس میں خود مال کا بنانا ضروری نہیں ہے) اور دوسری جانب سلم کا، اور بیع سلم میں معقود علیہ یعنی مسلم فیہ ذمہ میں واجب ہوا کرتی ہے، لہٰذا اسے کہیں بھی لاکر دینا جائز ہوگا، البتہ یہ صورت ان ہی چیزوں میں درست ہوگی، جن میں بہ یک وقت استصناع اور سلم دونوں کی گنجائش ہو۔

۳- ادارہ کسی کمپنی یا فرد کو مستصنع کی حیثیت سے آرڈر دے، اور وہی مال دوسری کمپنی یا فرد سے صانع کی حیثیت سے بیچ دے، گویا دونوں جانب استصناع کا معاملہ کرے، ایک جانب صانع کی حیثیت سے اور دوسری جانب مستصنع کی حیثیت سے، اس صورت کے بارے میں عام طور پر کہا جاتا ہے کہ اس میں ادارہ کی حیثیت ثالث کی ہوتی ہے، اس لئے یہ جائز ہے؛ لیکن راقم الحروف کا خیال ہے کہ یہ صورت بیع معدوم کی ہے، جو جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ یہ صورۃً استصناع ہے، حقیقتاً نہیں، اس کا مقصد صرف اور صرف تمویل ہے، اگر اس کو جائز قرار دیا جائے، تو دوسرے فریق (جس سے مستصنع کی حیثیت سے مالی ادارہ نے معاملہ کیا ہے) کو بھی بہ طریق استصناع اس سامان کے حاصل کرنے کی اجازت ہوگی؟ کہ دونوں کے درمیان فرق کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ اگر یہ دروازہ کھول دیا گیا، تو بیچ میں واسطے بڑھتے جائیں گے، اور اشیاء کی قیمتیں بھی اسی کے اعتبار سے بڑھتی جائیں گی، جو یقیناً شریعت اسلامی کی روح کے منافی ہوگی۔

یہ بھی خیال رہے کہ استصناع میں عام قاعدہ کے برخلاف معدوم کی بیع کی اجازت دی گئی ہے، جس کی وجہ حاجت انسانی کی تکمیل ہے، جب کہ مذکورہ صورت میں مقصود صرف تمویل ہے، حالاں کہ اس کی دوسری شکلیں جائز ہیں؛ اس لئے اس صورت کو اختیار نہ کرنا ہی ضروری ہے۔

هذا ما أرى، والله تعالى أعلم بالصواب۔

محور ششم: الف: مستصنع کا سامان لینے سے مکرنا جائز نہیں ہے:

گزشتہ سطور سے یہ بات واضح ہوگئی کہ استصناع عقد لازم ہے (جیسا کہ امام ابو یوسف کی روایت ہے)، لہٰذا جب صانع، مستصنع کی بیان کردہ تفصیل

کے مطابق سامان تیار کر کے مستصنع (مشتری) کے حوالے کرے، تو واجب ہے کہ وہ اسے قبول کرے، اسے بلا وجہ نہ لینا اور مکر جانا جائز نہیں ہے؛ کیوں کہ عقد استصناع، دونوں کے اتفاق کے بعد لازم ہو جاتا ہے، ہاں اگر مطلوبہ معیار و اوصاف کے مطابق صانع نے سامان تیار نہ کیا ہو، تو اسے اختیار ہوگا، چاہے تو لے اور چاہے تو نہ لے۔ امام ابو یوسف کی اس روایت کی دلیل ذکر کرتے ہوئے صاحب المحیط البرہانی رقمطراز ہیں:

أنه يجبر كل واحد منهما، أما الصانع فلأنه ضمن العمل فيجبر عليه، وأما المستصنع فلأنه لو لم يجبر على القبول يتضرر به الصانع، لأنه عسى لايشتريه غيره منه أصلًا، أو لايشتري بذلك القدر من الثمن فيجبر على القبول دفعًا للضرر عن البائع (المحيط البرهاني ۷/ ۱۲۷، الفصل الرابع والعشرون في الاستصناع)۔

(صانع اور مستصنع میں سے ہر ایک کو مجبور کیا جائے گا، صانع کو تو اس لئے (مجبور کیا جائے گا) کہ اس نے عمل کرنا قبول کیا ہے، اور مستصنع کو اس لئے (سامان قبول کرنے پر) مجبور کیا جائے گا کہ اگر وہ سامان کو قبول نہ کرے تو صانع کو ضرر لاحق ہوگا؛ کیوں کہ ایسا ہو سکتا ہے کہ اس سامان کو (جسے مستصنع کے آرڈر پر تیار کیا گیا ہے) کوئی دوسرا بالکل ہی خریدنے کے لیے تیار نہ ہو، یا ثمن کی اس مقدار پر تیار نہ ہو، جو عقد استصناع میں فریقین کے درمیان طے ہوئی تھی، اس لئے بائع سے ضرر کو دور کرنے کے لئے مستصنع کو سامان قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا)۔

محور ششم (ب): زر بیعانہ کا حکم:

عقد استصناع میں طے شدہ اوصاف کے مطابق مال تیار ہونے کے باوجود اگر مستصنع اسے لینے سے مکر جائے، تو یقینا بائع کا نقصان ہوگا، اسی نقصان کی تلافی کے لئے عموماً مناسب رقم بہ طور بیعانہ دی جاتی ہے، نقصان کا جس قدر اندیشہ رہتا ہے، اسی قدر بیعانہ کی رقم بھی دی جاتی ہے، تو کیا بائع کے لئے جائز ہوگا کہ وہ رقم ضبط کر لے اور اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرے؟

بیعانہ درحقیقت جزو ثمن ہے، اگر مشتری نے مبیع نہیں لیا ہے، تو بائع اس ثمن کو روکنے کا مجاز نہیں ہوگا، چنانچہ شاہ ولی اللہ محدث دہلوی (م: ۱۱۷۶ھ) فرماتے ہیں:

ونهى عن بيع العربان أن يقدم إليه شيئ من الثمن، فإن اشترى حسب من الثمن، وإلا فهو له مجانًا وفيه معنى الميسر (حجة الله البالغه ۲/ ۱۶۷، البيوع المنهي عنها، ت: السيد سابق، ط: دار الجيل بيروت، لبنان)۔

(بیع عربان ممنوع ہے، جس کی صورت یہ ہے کہ بائع کو پیشگی ثمن کا کچھ حصہ دیا جائے، (اس طور پر کہ) اگر مشتری وہ سامان لے لے، تو اسے قیمت میں منہا کر لیا جائے، اور اگر مشتری وہ سامان نہ لے، تو وہ پیشگی رقم بائع کی ہو جائے، (یہ اس لئے ممنوع ہے) کہ اس میں میسر کے معنی پائے جاتے ہیں)۔

پیشگی دی گئی رقم کا تو اصل حکم یہی ہے، تاہم استصناع کی صورت اس سے ذرا مختلف ہے؛ کیوں کہ مستصنع نے آرڈر دیا ہے، اور آرڈر کے مطابق سامان تیار کیا گیا ہے، پھر وہ لینے سے مکر رہا ہے اور اپنی شرعی ذمہ داری ادا نہیں کر رہا ہے تو گویا وہ بائع کو ضرر پہنچا رہا ہے؛ جب کہ شریعت کا مزاج ہے کہ حتی الامکان ضرر کو دور کیا جائے؛ اس لئے اس صورت میں کوئی ایسی سبیل نکالی جائے، جس سے ممکن حد تک بائع کے نقصان کی تلافی ہو جائے، استاذ محترم حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم نے ایک صورت کی نشان دہی اس طرح کی ہے:

اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو اور شرعی اور قانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو، تو ایسا کیا جا سکتا ہے کہ اس کی "رقم ضمانت" میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو، وہ اسے دے دی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۱۵، کتب خانہ نعیمیہ، دیوبند)۔

گویا ضمانت کی رقم کو نہ تو واپس کیا جائے اور نہ یوں ہی بلا عوض رکھ لیا جائے؛ بلکہ اس کے بدلے مارکیٹ ویلو کے حساب سے مصنوع دے دیا جائے۔

محور ہفتم: اگر آرڈر دینے والا میٹریل دے:

اگر کوئی ادارہ یا کمپنی کوئی سامان اس طور پر آرڈر دے کر بنوائے کہ خام مال اور میٹریل اپنی جانب سے دے تو یہ عقد اجارہ ہوگا۔

بعض اکابر احناف نے اجارہ کی دو قسم بیان کی ہے: اجارہ علی المنافع اور اجارہ علی الاعمال (تحفۃ الفقہاء ۲/ ۳۴۷ کتاب الاجارۃ)۔
ان کی بیان کردہ تفصیل کے مطابق یہ اجارہ علی الاعمال ہے، علامہ سرخسی نے بیع کی چار قسم بیان کر کے اس صورت کو بیع کی تیسری قسم "استئجار للصناعۃ" کا نام دیا ہے (المبسوط ۱۵/ ۸۴، باب کل الرجل یستصنع الشیئ)، جب کہ علامہ کاسانی نے اجارہ کی دونوں قسموں کو ایک ہی قرار دیا ہے (بدائع الصنائع ۴/ ۱۷۴، فصل فی رکن الاجارۃ ومعناھا کتاب الاجارۃ)۔

الغرض اگر مستصنع کی جانب سے میٹریل ہو، تو یہ اجارہ ہوگا، اگر صانع (آجر) نے مستصنع (مستاجر) کی بیان کردہ تفصیلات واوصاف کے مطابق سامان تیار نہیں کیا ہے، بلکہ اس میں کمی یا زیادتی کردی ہے، تو مستصنع کو اختیار ہوگا، چاہے تو مصنوع صانع کو دے دے (خود نہ لے) اور جو میٹریل اس نے دیا ہے، اس کا ضمان وصول کرلے، اسے اس کا بھی اختیار ہے کہ مصنوع لے لے اور اجیر کو اجرت مثل دے دے (عقد کے وقت جو اجرت طے ہوئی ہے وہ نہ دے) البتہ اجرت مثل، اجرت مسمی سے زیادہ نہ ہو، علامہ سرخسی لکھتے ہیں:

ولو سلم غزلًا إلى حائك لينسج له سبعًا في أربع فحاكه أكثر من ذلك، أو أصغر فهو بالخيار إن شاء ضمنه مثل غزله وسلم له الثوب، وإن شاء أخذ ثوبه وأعطاه الأجر إلا في النقصان؛ فإنه يعطيه الأجر بحساب ذلك ولا يجاوز به ما سمى له (المبسوط ۱۵/ ۸۶ باب کل الرجل یستصنع الشیئ)۔

(اگر کپڑا بننے والے کو سوت حوالے کرے، تاکہ وہ اس کے لئے ۴/ ۷ گز کا کپڑا بنادے، اگر وہ اس سے بڑا یا چھوٹا بنے گا تو مستصنع کو اختیار ہوگا، اگر چاہے تو سوت کا ضمان لے لے اور کپڑا اسے دے دے، اور یہ بھی اختیار ہے کہ کپڑا لے لے اور اسے اجرت دے دے، ہاں اگر اس نے متعینہ گز سے چھوٹا بن دیا ہو تو اسی حساب سے اجرت دی جائے گی، (یعنی اجرت مثل دی جائے گی)، البتہ وہ اجرت، اجرت مسمی سے زیادہ نہ ہو)۔

محور ششم: اگر صانع مقررہ وقت پر سامان فراہم نہ کرے:

عقد استصناع کے منعقد ہونے کے بعد اگر صانع آرڈر کیا ہوا سامان مقررہ وقت پر فراہم نہ کرے تو بسا اوقات مشتری (مستصنع) کو شدید نقصان اٹھانا پڑتا ہے، مثلاً جوتے کا استصناع ہو اور مستصنع اسے مارکٹ میں سردی کے موسم میں لانا چاہتا ہو، کہ اس وقت اس کی طلب زیادہ ہوتی ہے، لیکن صانع اسے متعینہ وقت پر فراہم نہ کرسکے، تو ظاہر ہے کہ مستصنع کے حق میں اس کی ویلو کم یا ختم ہوجائے گی، جس کی وجہ سے اسے ضرر لاحق ہوگا، اور شریعت میں ضرر کو ختم کیا گیا ہے، اس لئے اسے اختیار ہوگا کہ معاملہ کو فسخ کردے، یا اتفاق رائے سے قیمت میں کمی بیشی کرلے اور متوقع ضرر سے ممکن حد تک محفوظ رہے، لیکن اگر مستصنع نے بروقت معاملہ کو فسخ نہیں کیا، اور تلافی نقصان کی بھی کوئی بات طے نہیں ہوئی، تو اب اسے یہ حق نہیں ہوگا کہ ہونے والے نقصان کا جرمانہ صانع سے وصول کرے، اس لئے کہ وقت مقررہ پر سامان فراہم نہ کئے جانے کے باوجود مستصنع کا عقد کو جاری رکھنا اور تلافی کے لئے کسی قسم کی شرط عائد نہ کرنا اس بات کی دلیل ہے کہ مستصنع عقد کی سابقہ صورت وہیئت سے مطمئن اور راضی ہے، لہذا اسے تاوان وصول کرنے کا حق نہیں ہوگا۔

عقد استصناع کی حقیقت اور اس سے متعلق شرعی مسائل و احکام

مولانا ابوبکر قاسمی [1]

استصناع کا لغوی معنی ہے، آرڈر دے کر کسی سے مال تیار کرانا، مال بنوانا۔

معناه طلب الصنعة والصنعة عمل الصانع فی حرفته۔

اور حضرات فقہاء کے نزدیک اگر مستصنع (خریدار) اپنا مال دے کر کسی صانع سے مال بنوائے اور صانع کو اجرت دے تو شرعاً یہ اجارہ ہے، اور اگر مال ومیٹریل اور کام صانع کا ہو اور مستصنع صرف خریدار ہو تو شرعاً یہ عقد استصناع ہے، گویا عقد استصناع میں مستصنع مشتری وخریدار ہوتا ہے اور صانع کی حیثیت بائع وتاجر کی ہے، اور مال مصنوع کی حیثیت مبیع کی ہوتی ہے۔

شیخ وہبہ زحیلی نے الفقہ الاسلامی وادلتہ میں عقد استصناع کی حقیقت شرعیہ کو بیان کرتے ہوئے لکھا ہے:

''العقد علی شراء ما سیصنعه الصانع وتكون العين أو مادة الصنعة والعمل من الصانع فإذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا استصناعًا'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۲)۔

عقد استصناع کی حقیقت کو بیان کرنے کے بعد فقہ اکیڈمی دہلی کے مرسلہ سوالوں کا جواب تحریر کیا جاتا ہے:

۱-عقد استصناع کا دائرہ کار اور اس کے صحیح ہونے کی شرطیں:

عقد استصناع کا دائرہ کار بہت وسیع ہے، کھانے کی اشیاء ہو یا پینے کی، اسی طرح رہنے کی اشیاء ہو یا پہننے کی یا سواری کے قبیل کی چیزیں ہوں تمام چیزوں میں جن کے بنانے اور تیار کرنے کا رواج ہو اگر فریقین رضامندی سے شرائط طے کر کے معاملہ کرلیں تو شرعاً ایسا کرنا درست ہے، چونکہ عقد استصناع کو عقد سلم سے زیادہ مناسبت ہے اس لئے اس کے جواز کی بنیادی شرطیں بھی بیع سلم کی شرطوں کی طرح ہے، مثلاً جنس معلوم ہو، نوع معلوم ہو، صفت معلوم ہو وزن والی چیزوں میں وزن اور پیمائش والی چیزوں میں پیمائش اور ضرورت والی چیزوں میں جن ضروری چیزوں کا ہونا لازم ہے اس کی وضاحت ہو، اسی طرح عددی چیزوں میں عدد معلوم ہو، البتہ عقد سلم کی طرح عقد استصناع میں ثمن پر قبضہ ضروری نہیں ہے، ہاں اگر ثمن کا کچھ حصہ بوقت عقد بقیہ رقم بعد عقد ادا کردے تو شرعاً جائز ہے، چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی نے لکھا ہے:

''ولا یشترط فی عقد الاستصناع تعجیل رأس المال أو الثمن وإنما يدفع عادة عند التعاقد ولو في غير مجلس العقد جزء من الثمن ويؤخر الباقي لحين تسليم الشيئ المصنوع، اھ'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۵۴)۔

''فلا بد فی كلا العقدين من العلم بجنسه ونوعه وقدره وصفته، لأن كلا منهما مبيع والمبيع يشترط كونه معلومًا غير مجهول'' (حوالہ بالا)۔

۲-عقد استصناع کا شرعی حکم:

---

[1] مدرسہ اسلامیہ شکرپور بھروارہ، ضلع دربھنگہ بہار۔

عقد استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ہے یا اجارہ ہے اس سلسلہ میں فقہاء کے مختلف اقوال ہیں، کسی نے وعدۂ بیع کہا ہے، کسی نے اجارہ کہا ہے اور کسی نے ابتداءً اجارہ اور انتہاءً بیع کہا ہے، لیکن صحیح اور راجح قول اکثر احناف کا یہی ہے کہ عقد استصناع بیع ہے، چنانچہ فقہاء احناف نے عقد استصناع کا ذکر بیوع وتجارات کی انواع واقسام کے تحت کیا ہے، البتہ مطلق خرید وفروخت سے اس کا معاملہ قدرے مختلف ہے، کیونکہ خرید وفروخت کی مشہور صورتوں میں عمل کی شرط نہیں ہوتی، لیکن عقد استصناع میں عمل مشروط ہوا کرتا ہے، چنانچہ الموسوعۃ الفقہیہ کی تیسری جلد میں استصناع پر بحث کرتے ہوئے لکھا ہے:

''یری أکثر الحنفیة والحنابلة أن الاستصناع بیع فقد عدد الحنفیة أنواع البیوع وذکروا منها الاستصناع علی أنه بیع عین شرط فیه العمل أو هو بیع لکن للمشتری خیار الرؤیة فهو بیع إلا أنه لیس علی إطلاقه، فخالف البیع المطلق فی اشتراط العمل فی الاستصناع، والمعروف أن البیع لا یشترط فیه العمل'' (الموسوعة الفقهیه ۳/ ۳۲۷)۔

اسی طرح شیخ وہبہ زحیلی نے الفقہ الاسلامی وادلتہ کی پانچویں جلد میں عقد استصناع پر بحث کرتے ہوئے لکھا ہے:

''والصحیح الراجح فی المذهب الحنفی: أن الاستصناع بیع للعین المصنوعة لا لعمل الصانع فهو لیس وعدًا ببیع ولا إجارة علی العمل فلو أتی الصانع بما یصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك'' (۵/ ۳۶۴۴)۔

آگے شیخ وہبہ زحیلی نے مزید تفصیل بیان کرتے ہوئے تحریر کیا ہے:

''والراجح فی الاجتهاد الحنفی أن المعقود علیه هو العین المستصنعة دون العمل فلو جاء الصانع بالمطلوب بما یوافق الأوصاف المشروطة ورضی به المستصنع جاز العقد سواءً کان من صنعة غیره أم من صنعته قبل العقد ولو کان المبیع العمل نفسه لما صح اه'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۴)۔

لیکن عقد استصناع کی شرعی حیثیت کو سامنے رکھنے سے صاف معلوم ہوتا ہے کہ دور حاضر میں عقد استصناع کا معاملہ بیع علی الخریطہ کے اصول پر شرعاً بیع صحیح اور بیع لازم ہے، اور شرائط مقررہ کی خلاف ورزی کرنے کی صورت میں فریقین سے تاوان بھی وصول کیا جاسکتا ہے، جبکہ عقد بیع کرتے ہوئے فریقین نے دیگر شرائط کے طے کرنے کے ساتھ خلاف ورزی کرنے کی صورت میں تاوان کے وجوب کو بھی باہمی رضامندی سے طے کرلیا ہو۔

''قال شریح: ''من شرط علی نفسه طائعًا غیر مکره فهو علیه'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۵۸)۔

۳- عقد استصناع میں قبضہ سے پہلے مبیع کو فروخت کرنے کا حکم:

منقولی چیزوں کی بیع کو احناف نے قبضہ سے پہلے ناجائز قرار دیا ہے، لیکن اراضی ومکان کی بیع کو قبضہ سے پہلے درست قرار دیا ہے، چنانچہ الفقہ الاسلامی وادلتہ میں ہے:

''قال الحنفیة: لا یجوز التصرف فی المبیع المنقول قبل القبض (إلی قوله) وأما العقار کالأراضی والدور فیجوز بیعه قبل القبض عند أبی حنیفة وأبی یوسف استحسانًا استدلالا بعمومات البیع من غیر تخصیص، ولا یجوز تخصیص عموم الکتاب بخبر الواحد ولا غرر فی العقار، اه (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۴۶۴)۔

اسی طرح مالکیہ اور حنابلہ کے یہاں کھانے کی چیزیں جبکہ وہ مکیلی وموزونی یا عددی ہوں تو ان کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز نہیں ہے، لیکن اگر انکل بیع ہو یا غیر قدری چیزوں کی بیع ہو تو ان کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز ہے، البتہ امام شافعی اور امام محمد وامام زفر کے نزدیک کسی بھی چیز کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز نہیں ہے۔

''وقال الشافعی ومحمد بن الحسن وزفر: لا یجوز بیع ما لم یستقر ملکه علیه مطلقًا قبل قبضه عقارًا کان أو منقولًا لعموم النهی عن بیع ما لم یقبض'' (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۴۶۵)۔

بیع قبل القبض کا مذکورہ حکم اور فقہاء کے مذاہب کی تفصیل عام بیوعِ وتجارات میں ہے، رہا عقد استصناع اور بیع سلم تو اس میں مبیع وثمن دونوں میں قبضہ سے پہلے تصرف کو حضرات فقہاء نے ناجائز لکھا ہے، چنانچہ درمختار میں ہے:

''ولا یجوز التصرف للمسلم إلیه فی رأس المال ولا لرب السلم فی المسلم فیه قبل قبضه بنحو بیع وشرکة ومرابحة وتولیة'' (درمختار ۴/ ۲۲۳)۔

درمختار کی مذکورہ عبارت کے تحت علامہ شامی نے ردالمحتار میں حاوی کے حوالہ سے قبل القبض مرابحہ وتولیہ کا جواز نقل کر کے صاحب بحر سے اس کی تضعیف نقل کی ہے، ردالمحتار کی عبارت ملاحظہ ہو:

''وقیل: یجوز کل من المرابحة والتولیة قبل القبض وبه جزم فی الحاوی قال فی البحر: وهو قول ضعیف والمذهب منعهما '' (حوالہ بالا)۔

دور حاضر میں عقد استصناع والی بیوع وتجارات میں خصوصاً فلیٹس کی خرید وفروخت میں اس کے تیار ہونے سے قبل ایک ہی مبیع کی کئی مرتبہ خرید وفروخت ہوجاتی ہے، جبکہ مبیع پر کسی کا قبضہ نہیں ہوتا ہے، تو شرعاً یہ خرید وفروخت جائز نہیں ہے، اور درحقیقت یہ بیع الدراہم بالدراہم ہے جو ادھار اور تفاضل کے سبب سے سراسر سودی کاروبار میں شامل ہے۔

امام بخاریؒ نے حضرت عبداللہ بن عباسؓ کی سند سے نقل کیا ہے:

''إن رسول الله ﷺ نهی أن یبیع الرجل طعامًا حتی یستوفیه '' (بخاری حدیث: ۲۱۳۲)۔

حضرت طاوس شاگرد عبداللہ بن عباسؓ فرماتے ہیں:

''قلت لابن عباس: کیف ذاك قال: ذلك دراهم بدراهم، والطعام مرجأ (أی مؤخرًا) ''

یعنی استیفاء وصولیابی اور قبضہ سے پہلے بیع کس طرح ہوتی ہے تو انہوں نے فرمایا کہ دراہم کو دراہم کے عوض فروخت کیا جاتا ہے اور کھانے کی چیز یعنی مبیع مؤخر ہوتی ہے۔

ایک دوسری روایت میں عمرو بن دینار نے نقل کیا ہے:

''سمع طاوسًا یقول: سمعت ابن عباس یقول: أما الذی نهی عنه النبی ﷺ فهو الطعام أن یباع حتی یقبض قال ابن عباس: لا أحسب کل شیئ إلا مثله '' (بخاری حدیث: ۲۱۳۵)۔

حضرت ابن عباسؓ کی مندرجہ روایت کی روشنی میں ہر چیز میں بیع قبل القبض جائز نہیں ہے، ہاں جب مکان اور فلیٹس تیار ہوجائے اور خریدار اس کی دستاویز حاصل کرلے تب وہ اسے فروخت کرسکتا ہے، امام طحاوی نے اپنی مایہ ناز تصنیف شرح معانی الآثار میں مطلقاً تمام چیزوں کی قبل القبض بیع کو ناجائز قرار دیا ہے، اور اس کے ثبوت میں حضرت حکیم بن حزام کی سند سے یہ حدیث نبوی پیش کی ہے:

''إن حکیم بن حزام أخبره قال: أخذ النبی ﷺ بیدی فقال: إذا ابتعت شیئًا فلا تبعه حتی تقبضه ''۔

حضرت حکیم بن حزام ہی کی سند سے ایک دوسری روایت ان کے بیٹے حضرت یعلی نے بیان کیا ہے:

''إن أباه سأل النبی ﷺ فقال: إنی أشتری بیوعًا فما یحل لی منها قال: إذا اشتریت بیعًا فلا تبعه حتی تقبضه '' (طحاوی شریف کتاب البیوع باب: ۸)۔

یعنی حضرت حکیم نے حضور سے پوچھا کہ میں خرید وفروخت کرتا ہوں پس میرے لئے کیا حلال ہے؟ تو آپ نے فرمایا کہ جب تم کوئی چیز خریدو تو قبضہ کرنے سے پہلے نہ بیچو۔

انہیں احادیث کی وجہ سے امام طحاوی نے تمام چیزوں کی خرید وفروخت کو قبضہ کرنے سے پہلے ناجائز قرار دیا ہے، اور نظر طحاوی کی رو سے یہی قول راجح

ہے، البتہ انہوں نے غیر منقولی اور غیر متغیر ہونے کے سبب امام ابوحنیفہ کا قول مکانات اور اراضی کے سلسلہ میں بیع قبل القبض کے جواز کا نقل کیا ہے، واللہ تعالی اعلم۔

۴- عقد استصناع کا عموم وشیوع اموال منقولہ سے اموال غیر منقولہ تک:

عقد استصناع کا دائرہ صرف اموال منقولہ تک محدود نہیں ہے، بلکہ اموال غیر منقولہ کو بھی شامل ہے، اور دور حاضر میں کھانے کی اشیاء، پہننے کی چیزیں، سواری کے آلات، زمینی ہوں یا فضائی اسی طرح سڑکیں، پل، مکانات، ان سب کے تیار کرنے کا ٹھیکہ اور ان کی خرید وفروخت کا معاملہ عقد استصناع ہی کے اصول پر طے کیا جاتا ہے، اگر میٹریل اور سامان خریدار کا ہو اور صرف کام صانع اور عامل کا ہو تو یہ عقد شرعاً اجارہ ہے، اور اگر سامان اور کام سب عامل کا ہو اور سامان کی تیاری وسپردگی کے بعد اس کی اجرت اور اس کا ثمن خریدار کے ذمہ واجب الاداء ہو تو یہ عقد استصناع کا ہے،

اور مکانات کی تعمیر کے سلسلہ میں زمین کسی اور کی ہو اور مکان کی تیاری میں لگنے والی اینٹ، سمینٹ، بالو، چھڑ وغیرہ عامل کی ہو اور بلڈنگ تیار کرنے والے آلات مشینیں اور سیٹرنگ کے سامان کسی اور کے ہوں اور خریدار قیمت ادا کرکے اپنی مطلوبہ چیز اپنی پسندیدہ شرائط کے مطابق تیار کراکے حاصل کرے تو شرعاً یہ بھی عقد استصناع ہی ہے، دور حاضر میں بہت سی حکومتیں بڑی بڑی شاہراہیں، بڑی بڑی کمپنیوں کو ٹھیکہ دے کر اور عالمی بینک سے لون لے کر تیار کراتی ہیں، اور ان پر ہونے والا صرفہ اس شاہراہ پر چلنے والی گاڑیوں کے مالکان سے وصول کرکے عالمی بینک کو لون ادا کرتی ہیں تو شرعاً یہ صورت بھی عقد استصناع ہی کی ہے،

شیخ وہبہ زحیلی نے عقد استصناع کے وسیع دائرہ کار کا ذکر کرتے ہوئے لکھا ہے:

''ثم انتشر الاستصناع انتشارًا واسعًا فی العصر الحديث فلم يعد مقصورًا على صناعته الأحذية والجلود والتجارة والمعادن والأثاث المنزلی من مفروشات وغيرها من الخزائن والمقاعد والمسانيد والصناديق، وإنما شمل صناعات متطورة ومهمة جدًا فی الحياة المعاصرة كالطائرات والسفن والسيارات والقطارات وغيرها مما أدى إلى تنشيط الحركة الصناعية ونحو حركة المصانع والمعامل اليدوية والآلية وأسهم كل ذلك بنحو واضح فی رفاه الأفراد والمجتمعات وتوفير حاجات الدول ومصالحها۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے کا استصناع متوازی کو بطور استثمار کے اختیار کرنے کا شرعی حکم:

اسلامی بینک یا اسلامی مالیاتی ادارہ کا استصناع متوازی کو بطور استثمار کے اپنانا شرعاً درست ہے، جس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ اسلامی ادارہ بطور ثالث کے ہوتا ہے، وہ خریدار سے آرڈر لے کر بائع اور صانع سے مطلوبہ چیز تیار کرا کر خریدتا ہے اور پھر خریدار اول کے ہاتھ اس چیز کو کچھ نفع لے کر فروخت کر دیتا ہے، گویا اس صورت میں تین فریق ہوتے ہیں: ایک خریدار، مستصنع اور ضرورت مند اور دوسرا بائع وصانع اور تیسرا اسلامی مالیاتی ادارہ یا بینک جس کی حیثیت دلال وبروکر کی ہوتی ہے، جو خریدار و مستصنع سے کسی مطلوبہ سامان کے تیار کرانے کا آرڈر حاصل کرتا ہے، اور پھر بائع وصانع کو آرڈر دیتا ہے اور وہ ادارہ اپنے اس ثالثی اور دلالی کے عمل کی ایک متعینہ رقم خریدار اول سے وصول کرتا ہے تو شرعاً یہ بیع مرابحہ ہونے کے سبب جائز ہے، اور اگر خریدار اول کو اپنے نفع کی متعین مقدار بتائے بغیر صانع وبائع سے کم قیمت پر مال تیار کرا کر کچھ زیادہ رقم لے کر خریدار اول کے ہاتھ سامان فروخت کرے تو بیع مطلق ہونے کی وجہ سے شرعاً یہ صورت بھی جائز ہے، اور اس میں کوئی قباحت وشناعت شرعاً نہیں ہے، فقہاء نے بیع مطلق کو بیع معتاد اور بیع المساومۃ کے نام سے ذکر کیا ہے۔

شیخ وہبہ زحیلی نے بیع المساومۃ اور بیع المرابحۃ کی حسب ذیل تعریف لکھی ہے:

۱- بيع المساومة هو البيع بأی ثمن كان من غير نظر إلى الثمن الأول الذی اشترى به الشيئ وهو البيع المعتاد۔

۲- بيع المرابحة هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۲۶۵)۔

۶-عقد استصناع میں بیعانہ کا شرعی حکم:

عقد استصناع میں خریدار و مستصنع نے بائع وصانع کو کسی سامان کے تیار کرنے کا آرڈر دیا اور بطور بیعانہ کے پیشگی کچھ رقم دیا، پھر مال تیار ہوجانے کے بعد اس کے لینے سے مکر گیا اور انکار کردیا، ایسی صورت میں عموماً صانع کو نقصان ہوتا ہے، کیونکہ مطلوبہ ڈیزائن اور معیار کی چیز کوئی ضروری نہیں کہ کسی دوسرے خریدار کو پسند آئے، لہذا سامان تیار ہوجانے کے بعد اس کے لینے سے خریدار اور آرڈر دہندہ کا انکار کرنا شرعاً اور قانوناً درست نہیں ہے، لہذا صانع وبائع کے نقصان کی تلافی کے لئے بیعانہ کی رقم بھی ضبط ہوسکتی ہے بلکہ مزید اس پر تاوان بھی عائد کیا جاسکتا ہے، اور بعض فقہاء نے تو عقد استصناع میں مبیع کو تیار کرکے سپردگی کی جو تاریخ مقرر کی گئی ہے، اگر اس سے زیادہ تاخیر ہوجائے تو اس صورت میں بھی تاوان کو واجب کہا ہے، چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی نے الفقہ الاسلامی وادلتہ میں تحریر فرمایا ہے:

''وأما فی مجال المقاولات التی یتم فیها عادة الاتفاق علی مدة التسلیم والإلزام بغرامات معینة عند التأخیر فهو أی التغریم جائز أیضًا وداخل تحت مفهوم ما یسمی قانونًا بالشرط الجزائی وقد أکده القاضی شریح وأیده قرار هیئة کبار العلماء فی السعودیة سنة ۱۳۹۴ھ، قال شریح: من شرط علی نفسه طائعًا غیر مکره فهو علیه'' (الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۶۵۸ بحوالہ اعلام الموقعین ۳/ ۴۰۰)۔

امام ابوداؤد، ابن ماجہ نے اپنی سنن میں مرفوعاً بیع العربان کی ممانعت والی حدیث نقل کی ہے

(ملاحظہ ہو: ابوداؤد، کتاب البیوع باب فی العربان ۲/، ابن ماجه ابواب التجارات، باب بیع العربان حدیث: ۲۱۹۲)۔

اسی ممانعت والی حدیث کی وجہ سے امام ابوحنیفہ، مالک اور شافعی نے بیع العربان کو جس میں سامان نہ خریدنے کی صورت میں بیعانہ کے واپس نہ کرنے کی شرط ہوتی ہے ناجائز قرار دیا ہے، لیکن امام احمد نے اس حدیث کو منقطع قرار دیا ہے، اور بیع العربان کو درست قرار دیا ہے:

''قال الخطابی: وقد روی عن ابن عمر وعمر أنه أجاز هذا البیع ومال أحمد بن حنبل إلی القول بإجازته'' (الدر المنضود شرح ابوداؤد ۵/ ۴۱۲ بحوالہ بذل)۔

شیخ وہبہ زحیلی نے بیع العربون کے تحت تفصیلی بحث کی ہے، اور لفظ عربون میں چھ لغت کا ذکر کیا ہے، اور امام نسائی اور امام مالک کے حوالہ سے بھی بیع العربون کی ممانعت نقل کی ہے، اور امام احمد کے حوالہ سے لکھا ہے:

''وقال أحمد بن حنبل: لا بأس به ودلیله ما أخرجه عبد الرزاق فی مصنفه من حدیث زید بن أسلم أنه سئل رسول الله ﷺ عن العربان فی البیع فأحله وما روی فیه عن نافع بن عبد الحارث أنه اشتری لعمر دار السجن من صفوان بن أمیة بأربعة آلاف درهم فإن رضی عمر کان البیع نافذًا وإن لم یرض فلصفوان أربع مائة درهم، وضعف أحمد الحدیث المروی فی بیع العربان'' (الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۴۳۵)۔

آگے شیخ وہبہ زحیلی نے بیع العربون کے سلسلہ میں لکھا ہے کہ دور حاضر کی کاروباری دنیا میں دفع ضرر کے لئے بیع العربون کو اساسی حیثیت حاصل ہے، اس لئے اسلامی فقہ اکیڈمی نے ۱۴۱۴ھ میں اپنے برونائی میں منعقد ہونے والے آٹھویں اجلاس میں اس کے جواز کا فیصلہ واعلان کیا ہے، اصل عبارت ملاحظہ ہو:

''وقد أصبحت طریقة البیع بالعربون فی عصرنا الحاضر أساسًا للارتباط فی التعامل التجاری الذی یتضمن التعهد بتعویض ضرر الغیر عن التعطل والانتظار، وفی تقدیری أنه یصح ویحل بیع العربون وأخذه عملًا بالعرف، لأن الأحادیث الواردة فی شأنه عند الفریقین لم تصح وهذا هو قرار مجمع الفقه الاسلامی فی دورته الثامنة فی برونائی فی غرة المحرم ۱۴۱۴ھ (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۴۳۵)۔

شیخ وہبہ زحیلی نے الفقہ الاسلامی کے حاشیہ میں حنابلہ کے حوالہ سے بیعانہ کے ذریعہ اجارہ کو بھی درست قرار دیا ہے۔

''وکذلك صح الحنابلة الإجارة بالعربون'' (راجع غاية المنتهى ۲/ ۲۶، حاشية الفقه الاسلامى ۵/ ۳۴۳۵)۔

یاد رہے کہ عام خرید وفروخت میں اگر بیعانہ کی رقم ضبط کرلی جائے تو اس کے عوض کچھ نہیں ہوتا، اس لئے ائمہ ثلاثہ نے اسے ممنوع قرار دیا ہے، لیکن عقد استصناع کا معاملہ اس سے مختلف ہے، کیونکہ اس میں صرف مبیع کو فروخت کرنے یا نہ کرنے کا مسئلہ نہیں ہوتا بلکہ بائع کسی کو اجیر رکھ کر خریدار کی مطلوبہ چیز تیار کراتا ہے، نیز اس چیز کو تیار کرنے کے لئے کہیں سے میٹریل خریدتا ہے، پھر جب وہ سامان تیار ہوگیا تو اب وہ خریدار کو حوالہ کرکے اس سے طے شدہ قیمت لے گا جس میں میٹریل کی قیمت، اجیر کی اجرت اور خود اس کا نفع شامل ہے جب خریدار معاملہ طے ہوجانے اور بیعانہ جمع کردینے کے بعد اس کی مطلوبہ شرط کے مطابق تیار شدہ مال کے لینے سے انکار کرے گا تو یہاں صرف صانع وبائع ہی کا گھاٹا ونقصان نہیں ہے، بلکہ میٹریل والے اور اجیر اور خود بائع سب کا نقصان ہے، اس لئے خریدار کے بیعانہ کو اگر ضبط نہیں کیا جائے گا اور اس سے ہرجانہ جب تک وصول نہیں کیا جائے گا تب تک اس کے انکار سے ہونے والے نقصان کی تلافی نہیں ہوسکتی، اس لئے عقد استصناع میں انکار کی صورت میں مستصنع اور خریدار کئی لوگوں کو نقصان پہنچانے کا سبب بنتا ہے، اس لئے اس کے نقصان کا سبب بننے کی وجہ سے اس سے تاوان وصول کرنا عقل ونقل کے عین مطابق ہے، حدیث نبوی ہے: ''الخراج بالضمان'' (رواہ ابوداؤد، کتاب الاجارہ)۔

۷-کیا مستصنع کا سامان دے کر صانع سے مال تیار کرانا اور صانع کا شرائط کے مطابق مال تیار نہ کرنا موجب ضمان ہے:

اگر مستصنع نے کسی صانع کو کسی چیز کے تیار کرنے کا آرڈر دیا، اور مصنوع کے لئے خود خریدار و مستصنع ہی نے میٹریل فراہم کردیا تو ایسی صورت میں یہ عقد استصناع نہیں ہے بلکہ اجارہ ہے، اور صانع کی حیثیت شرعاً اجیر مشترک کی ہے جبکہ وہ اجرت لے کر اپنے مستاجر اور اس کے غیر سب کا کام کرتا ہو، اگر اجیر نے مستاجر کی شروط کے مطابق کام کرکے نہیں دیا بلکہ مصنوع میں کوئی گڑبڑی کردی تو ایسی صورت میں حضرات صاحبین اور حضرات مالکیہ وحنابلہ کے یہاں وہ ضامن ہوگا، چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی نے اس سلسلہ میں تفصیلی بحث کی ہے، اور حضرات صاحبین کے قول کو مفتی بہ قرار دیا ہے:

''قال البغدادى عن بعض كتب الحنفية: وبقول الصاحبين يفتى اليوم لتغير أحوال الناس وبه يحصل صيانة أموالهم'' (مجمع الضمانات: ۲۷، بحواله الفقه الاسلامى ۵/ ۳۸۴۸)۔

اگر صانع نے مطلوبہ شرائط کی خلاف ورزی کرکے مال تیار کیا مثلاً جو کچھ اس نے تیار کرنے کو کہا تھا، اس کا سائز چھوٹا بڑا کردیا، یا کسی چیز کو رنگنے کو دیا تھا، اور مشروط رنگ کے خلاف رنگ دیا، تو فقہاء نے جنس ووصف میں مخالفت کی صورت میں ضمان کو لازم کرتے ہوئے ضمان کی دو صورت کا ذکر کیا ہے، پہلی صورت تو یہ ہے کہ میٹریل کی قیمت لے لے اور تیار مال صانع ہی کو دیدے، دوسری صورت یہ ہے کہ تیار شدہ مال کو خود مستصنع لے لے اور صانع کو اس کے عمل کی اجرت مثل دیدے۔

چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی نے لکھا ہے:

''وفى حال النقصان يوجد روايتان، رواية فى كتاب الأصل: أن لصاحب الثوب أن يأخذه ويعطى الحائك من الأجر بحسابه، ورواية أخرى مفادها أن على صاحب الثوب أجر المثل''

(الفقه الاسلامى وادلته ۵/ ۳۸۵۵)، فقط والله اعلم۔

۸-کیا عقد استصناع میں سپردگی کی متعینہ تاریخ پر مال حوالہ نہ کرنا موجب تاوان ہے؟

اگر عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی اور سپردگی کی تاریخ متعین ومقرر ہوجائے اور اس کی خلاف ورزی کی صورت میں وجوب تاوان کی شرط بھی فریقین کی رضامندی سے طے پاجائے تو ایسی صورت میں اگر صانع وبائع نے مقررہ تاریخ پر مال مستصنع کو فراہم نہ کیا تو مستصنع وخریدار اپنے بائع وصانع سے تاوان بھی وصول کرسکتا ہے، کیونکہ دور حاضر میں اسپورٹ اور امپورٹ کا کاروبار وسیع پیمانہ پر ہوتا ہے، اور ایک آدمی ایک جگہ آرڈر دے کر اور تاریخ متعین کرکے مال خریدتا ہے اور وصول کرتا ہے، اور پھر وہی شخص دوسرے شخص سے آرڈر لے کر مال حوالہ کرتا ہے، اور اس سے رقم وصول کرتا ہے، اب اگر پہلی جگہ مقررہ

تاریخ پر ابسے مال موصول نہیں ہوگا تو پھروہ پریشان ہوکر کسی دوسرے صانع سے رابطہ کر کے اس سے گراں مال خریدے گا اور پھر وہ اپنے گاہک کو مال سپرد کرے گا، اور جب پہلا بائع اسے وقت پر مال نہیں دے گا تو ضروری نہیں ہے کہ اس کا مال وقت پر فروخت ہوجائے، اس طرح وقت مقررہ پر مال دستیاب نہ ہونے سے اسے دوجگہ نقصان ہوگا ایک جگہ جہاں پر کسی اور سے گراں مال خرید کر اپنے گاہک کو مال حوالہ کرے گا، دوسرے جب پہلا مال مقررہ تاریخ کے بعد اسے دستیاب ہوگا تو پھر اس کی نکاسی کا مسئلہ ہوگا، اور ممکن ہے کہ اسے سستا مال فروخت کرنا پڑے جس کے سبب اس کا کاروبار ٹھپ ہوجائے اور اس کا سرمایہ اور پونجی ڈوب جائے جس کے نتیجہ میں اسے پہلے بائع سے وقت مقررہ پر مال حوالہ نہ کرنے کے سبب تاوان وصول کرنا پڑجائے، لہذا جب تاخیر کی صورت میں عقد کرتے وقت تاوان مشروط ہوتو ایسی صورت میں خریدار اپنے بائع اور مستصنع سے تاوان وصول کرسکتا ہے، چنانچہ شیخ وہبہ زحیلی نے لکھا ہے:

''وأما في مجال المقاولات التي يتم فيها عادة الاتفاق على مدة التسليم والإلزام بغرامات معينة عند التأخير فهو أي التغريم جائز أيضًا. وداخل تحت مفهوم ما يسمى قانونًا بالشرط الجزائي وقد أقره القاضي شريح وأيده قرار هيئة كبار العلماء في السعودية سنة ۱۳۹۴ھ قال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه '' (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۸ بحواله اعلام الموقعين ۳/ ۴۰۰)۔

البتہ احناف کے اصول کے مطابق تاوان کی صورت میں تفصیل ہے، اگر صانع ادا کرے تو اصل سامان کی قیمت میں کمی ہوگی اور اگر وقت پر مستصنع مال نہ لے جائے اور تاخیر کے سبب وہ تاوان ادا کرے تو یہ صورت سود میں شامل ہے، کیونکہ مبیع کی جو قیمت متعین ہوئی تھی اس کی وصولی کی تاخیر پر تاوان وصول کرنا عوض سے خالی ہونے کے سبب سود میں شامل ہے، جو شرعاً ناجائز ہے، اگرچہ بوقت عقد تاخیر کی صورت میں تاوان مشروط ہو تو سود سے بچنے کے لئے احناف کے نزدیک ایک ہی صورت ہے جسے حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی نے فقہی مقالات میں ذکر کیا ہے: جس کا حاصل یہ ہے کہ تاخیر کی صورت میں تاوان وصول کر کے فقراء پر خرچ کردینا مشروط کردیا جائے اور فریقین کو اس سے اتفاق ہو تو یہ صورت شرعاً جائز ہے، گویا صانع مستصنع سے یہ شرط طے کرلے کہ اگر وقت مقررہ پر تم مال ہمارے یہاں سے نہ اٹھاؤ گے تو ہم تم سے تاخیر کے سبب تاوان وصول کر کے فقراء پر وہ رقم خرچ کردیں گے اور خریدار و مستصنع نے صانع کی اس شرط کو مان لیا ہو تو یہ شرعاً جائز اور درست ہے، اور فقہاء نے اس صورت کو التزام بالتبرع کے عنوان سے ذکر کیا ہے، چنانچہ مولانا تقی صاحب نے بحوث في قضايا معاصرة کے صفحہ/ ۴۲ پر لکھا ہے:

''الالتزام بالتبرع جائز عند جميع الفقهاء ''۔

اور فقہاء احناف کے حوالہ سے لکھا ہے:

''صرح فقهاء الحنفية بأن بعض المواعيد قد تجعل لازمة لحاجة الناس ''

(حواله بالا/ ۴۴ مع الانتساب إلى رد المحتار مبحث البيع بالوفاء)۔

استصناع کی حقیقت اور اس کے اصول وضوابط

مفتی اقبال احمد قاسمی کانپوری[1]

استصناع کی لغوی واصطلاحی تعریف:

''استصناع'' کے معنی بنوانے کے ہیں، عقد استصناع کے ذریعہ آدمی اپنی مطلوبہ چیز کسی سے تیار کرواتا ہے، جیسے کاریگر سے آرڈر پر فرنیچر بنوانا، گویا استصناع کی حقیقت یہ ہے کہ اس میں خریدار کسی تیار کنندہ (نیوفریکچر) کو یہ آرڈر دیتا ہے کہ میرے لئے ان اوصاف کی حامل فلاں چیز تیار کردو، اگر تیار کنندہ خریدار کے لئے متعین قیمت پر مطلوبہ چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے تو استصناع کا عقد مکمل ہو جاتا ہے۔

''ہو عقد علی مبیع فی الذمة شرط فیه العمل، فإذا قال شخص لآخر من أهل الصنائع: اصنع لی الشیئ الفلانی بکذا درہمًا وقبل الصانع ذلك انعقد استصناعًا'' (الموسوعة الفقهیه ۳/ ۳۲۵)

(استصناع ذمہ میں ایسی مبیع کا معاملہ کرنا جس میں بائع کے عمل وصفت کی شرط ملحوظ ہو، چنانچہ جب کسی نے کسی اہل صفت سے یوں کہا کہ فلانی چیز اتنی قیمت میں میرے لئے تیار کردو اور صانع اس کو قبول کرلے تو استصناع کا معاملہ منعقد ہو گیا)۔

استصناع کی مثالیں عہد نبوت اور خیر القرون میں بھی بکثرت ملتی ہیں جس میں شرعی جواز کے ساتھ اس کی ضرورت کا پتہ چلتا ہے اور اس کی ضرورت ہر دور میں رہی ہے اور آج اس کی ضرورت میں چند در چند اضافہ ہو گیا ہے۔

''الاستصناع شرع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم، نظر التطور الصناعات تطورًا کبیرًا'' (موسوعه ۳/ ۳۲۵)

(لوگوں کی ضروریات اور اغراض کے پیش نظر استصناع کی مشروعیت ہوئی ہے، صنعت وحرفت میں زبردست پھیلاؤ وترقی کے سبب شرعًا اس کو جائز قرار دیا گیا ہے)۔

چونکہ بیع سلم کی طرح استصناع میں بھی چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی اس کا سودا ہوتا ہے بلکہ اس میں مبیع کے ساتھ ثمن بھی ادھار رہتا ہے اور پیشگی کل رقم دینا شرط نہیں ہوتا، اس لئے بیع سلم کی طرح اس کے جواز کے بھی کچھ مخصوص شرائط اور اصول وضوابط رکھے گئے ہیں جن کا پیش نظر رہنا ضروری ہے، مثلاً:

۱- جس چیز کو استصناع کے ذریعہ بنوانا مقصود ہو اس کی جنس، نوع، صفت اور مقدار معلوم ہو، اس کی آسان شکل یہ ہے کہ کوئی نمونہ دکھا کر معاملہ طے کیا جائے یا پھر اس کی تفصیل طے ہو جائے اور بہتر ہوگا کہ اسکو لکھ لیا جائے، مثلاً لیدر کے جوتا کا آرڈر ہے تو طے ہونا چاہئے کہ نیو کٹ رہے گا یا فیتہ دار، چمڑا کسی رنگ کا ہوگا براؤن یا کالا یا ڈارک براؤن وغیرہ یا مثلاً کسی تاجر نے ہندوستان یا امریکہ کی کسی فرم کو چند سائیکلوں یا موٹروں یا ہوائی جہازوں کا آرڈر دیا تو اس بارے میں یہ بات طے ہو جائے کہ وہ موٹر یا سائیکل یا ہوائی جہاز کیسا ہوگا اس کا ماڈل کیسا ہوگا، پرزے امریکن ہوں گے یا جرمنی یا برطانوی، قیمت کتنی ہوگی، وہ سامان بمبئی میں ملے گا یا دلی اور لکھنؤ میں، قیمت وہ ہندوستانی روپے میں دے گا یا ڈالر یا پاؤنڈ میں وغیرہ، غرضیکہ وہ تمام باتیں طے ہونی ضروری ہیں جن سے بعد میں کوئی نزاع یا اختلاف کا اندیشہ ہو۔

''یلزم فی الاستصناع وصف المصنوع وتعریفه علی الوجه الموافق المطلوب'' (بحواله المجله/ ۵۶، اسلامی فقه ۲/ ۳۴۳)

[1] مفتی مدرسہ اسلامیہ عربیہ مظہر العلوم کانپور۔

(استصناع میں یہ بات ضروری ہے کہ شیٔ مصنوع کی صفت اور اس کی تعریف واضح ہو جو آرڈر کے پوری طرح مطابق ہو)۔

للاستصناع شروط هي: أن يكون المستصنع فيه معلومًا، وذلك ببيان الجنس والنوع والقدر (موسوعه فقهيه ۲/ ۳۲۸)

(استصناع کی چند شرطیں ہیں: (۱) شیٔ مصنوع متعین ہو اور یہ جنس، نوع، مقدار کے بیان کے ذریعہ ہوگی)۔

اگر یہ سب باتیں یا کچھ چیزیں واضح نہ کی گئیں تو عقد جہالت کے سبب فاسد ہو جائے گا۔

اسی طرح گاڑی وغیرہ کے آرڈر میں تمام مطلوبہ صفات ومعاملات کو کھول دیا جائے تا کہ جہالت اور نزاع کا اندیشہ جو شیٔ مصنوع کے آرڈر کے مطابق نہ ہونے سے رہتا ہے وہ ختم ہو جائے۔

۲-اشیاء مصنوعہ:

عقد استصناع میں یہ شرط بھی ہے کہ استصناع کا معاملہ صرف ان اشیاء کے ساتھ خاص ہے، جن میں صفت (مینوفیکچرنگ) کی ضرورت پڑتی ہے جیسا کہ استصناع کے مفہوم سے بھی یہی واضح ہے، لہذا گندم، چنا، چاول وغیرہ استصناع کا انعقاد درست نہیں باقی ہر جائز چیز میں جن کے بنانے بنوانے کی ضرورت ہوتی ہے خواہ وہ منقولہ چیز ہو یا غیر منقولہ، زمانہ قدیم میں استصناع کا عمل اس میں جاری رہا ہو یا نئی ایجادات کے قبیل سے ہوں ان میں عقد استصناع درست ہے۔

''والاستصناع خاص بما اشترط فيه الصنع والسلم عام للمصنوع وغيره'' (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۶)

(اور استصناع انہی چیزوں کے ساتھ خاص ہے جس میں بنانے بنوانے کی شرط ہے اور ''سلم'' مصنوع اور غیر مصنوع دونوں قسم کو عام ہے)۔

اصول استصناع کے سلسلہ میں یہ بحث کہ کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہو سکتا ہے، اس کا کچھ حصہ سوال ۴ کے تحت بھی آرہا ہے جس میں اموال منقولہ وغیر منقولہ سبھی میں استصناع کا جواز ثابت کیا گیا ہے۔

۳- استصناع میں تعامل اور عرف میں متعارف ہونے کی شرط:

بیع استصناع میں فقہاء نے نزاع اور غرر وغیرہ سے بچنے کے لئے استصناع کے جواز کی یہ شرط بھی لگائی ہے کہ عقد استصناع کا تعلق ایسی چیزوں کے ساتھ خاص اور محدود ہے جن کا عرف میں رواج ہو جیسے جوتے، فرنیچر، عمارت وغیرہ، لہذا جن چیزوں کے بنانے اور بنوانے کا رواج نہ ہو ان کا استصناع بھی جائز نہیں بلکہ اس میں استصناع کا معاملہ فاسد ہو کر اگر بیع سلم کے اصول پورے ہوتے ہوں تو وہ بیع سلم بن جائے گا جیسا کہ غیر مثلی سامان کپڑے، فرش چٹائی وغیرہ میں استصناع کے بجائے سلم کا معاملہ کیا جاتا ہے، البتہ چونکہ عرف مختلف بھی ہوتا ہے اور زمان ومکان کے اعتبار سے نوعیت بدل جاتی ہے، لہذا بعض دفعہ جن میں استصناع پہلے صحیح نہیں تھا، موجودہ دور میں ان میں استصناع بلاشبہ درست ہے جیسا کہ مذکورہ کپڑے فرش وغیرہ کی چیزوں میں اب استصناع کا رواج ہے۔

خلاصہ یہ کہ اگر کسی ایسی شیٔ کا آرڈر دیا گیا جس کا عمومًا چلن نہیں یا کوئی نئی چیز ایجاد کر کے اس کے بنوانے کا معاملہ کیا گیا تو یہ استصناع فاسد ہوگا جیسا کہ فقہاء کی عام عبارت سے معلوم ہوتا ہے، لیکن متاخرین فقہاء میں بحر العلوم مولانا فتح محمد لکھنوی نے اس شرط کا جائزہ لیتے ہوئے لکھا ہے:

''اس کی ضرورت امام صاحب کے قول پر ہے، اس لئے کہ جب آمر کو خیار ہے تو نئی شیٔ کے بنانے سے صانع کو ضرر ہونے کا احتمال ہے اور مفتی ابو یوسف کے نزدیک جبکہ عقد لازم ہے تو شرط استعمال بے ضرورت بلکہ مانع استصناع ہے اکثر وہی شیٔ بنوائی جاتی ہے جو جدید قسم یا خاص وضع کی ہوتی ہیں، اگر ایسی چیزیں استصناع سے خارج سمجھی جائیں تو استصناع کی ضرورت ہی کیا رہی؟ کیا نہیں دیکھا کہ رسول اللہ ﷺ نے مدینہ میں ممبر چوبی بنوایا جبکہ استعمال کیا ممبر کا نام تک مدینہ میں معروف نہ تھا'' (تطهير الاموال في تحقيق الحلال والحرام: ۱۱۲)۔

دور حاضر میں امام ابو یوسف کے قول استصناع عقد لازم ہے، کو مفتی بہ قرار دیا گیا ہے، لہذا التعارف میں استعمال کی موجودہ شرط کی حاجت نہیں فقط۔

۴- استصناع میں مدت کی تعیین:

عقد استصناع کی صحت کے لئے ایک شرط مدت سے متعلق ہے، یعنی یہ کہ استصناع میں خریدار کوئی مدت صانع سے مقرر کرے تو استصناع میں مدت کی تعیین کی کیا حیثیت ہوگی، دراصل بیع سلم میں مدت کی تعیین ضروری ہے اور وہ ایک ماہ کم از کم ہونا چاہئے، فقہاء نے استصناع کو سلم سے جدا رکھنے اور استصناع کی صحت کے لئے یہ شرط ذکر کی ہے کہ استصناع کو مدت کی تعیین سے خالی ہونا چاہئے ورنہ وہ سلم بن جائے گا، لیکن یہ شرط بھی متفق علیہ نہیں ہے، احناف میں سے صاحبین کے نزدیک استصناع میں بھی تاجیل (مدت کی تعیین) ہر طرح درست ہے، اور یہی رائے عصر حاضر میں اختیار کی گئی ہے،

لأنه اوفق بالزمان وقاطع للنزاع۔

للاستصناع شروط هي: (ج) عدم ضرب الأجل: اختلف في هذا الشرط، فمن الحنفية من يرى أنه يشترط في عقد الاستصناع خلوه من الأجل فإذا ذكر الأجل في الاستصناع صار سلمًا، ويعتبر فيه شرائط السلم... وخالف في ذلك أبو يوسف ومحمد إذ أن العرف عندهما جرى بضرب الأجل في الاستصناع، ومن مراعاة التعامل بين الناس رأى الصاحبان: إن الاستصناع قد تعورف على ضرب الأجل فلا يتحول إلى السلم بوجود الأجل (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۹)

خلاصہ یہ کہ اگر صانع سے کوئی مدت خریدار طے کرے تو اس کی گنجائش ہے، البتہ بیع سلم کی طرح ضروری نہیں۔

۵- استصناع میں قیمت کی ادائیگی:

بیع استصناع میں قیمت طے کرنے اور اس کی ادائیگی کا وقت مقرر کرنے یا قسط وار ادا کرنے میں آزادی ہے، یعنی بیع سلم کی طرح یہ پابندی نہیں کہ قیمت کی ادائیگی پیشگی ضروری ہو بلکہ یہ بھی ضروری نہیں کہ قبضہ کے وقت ادا کی جائے بلکہ قیمت فریقین کے طے شدہ معاہدہ کے مطابق کسی بھی وقت تک مؤجل ہوسکتی ہے، اس لئے عقد استصناع میں فریقین کو حق ہے کہ قیمت کی ادائیگی کا وقت جس طرح چاہیں طے کرلیں، چنانچہ قیمتوں کی ادائیگی قسطوں میں بھی ہوسکتی ہے۔

''ولكنه يفترق عنه من حيث أنه لا يجب فيه تعجيل الثمن ولا بيان مدة الصنع والتسليم'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۳)

(لیکن استصناع، بیع سلم سے اس اعتبار سے بھی جداگانہ عقد ہے کہ استصناع میں ثمن کی پیشگی ادائیگی اور تیاری کی مدت اور سپردگی کا بیان کرنا ضروری نہیں)۔

''والسلم يشترط فيه تعجيل الثمن في حين أن الاستصناع التعجيل فيه عند أكثر الحنفية ليس بشرط'' (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۶) (اور سلم میں تعجیل ثمن شرط ہے جبکہ استصناع میں اکثر احناف کے نزدیک پیشگی قیمت دینا شرط نہیں ہے)۔

(۲) استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع؟

استصناع کے سلسلہ میں مشائخ احناف اور جمہور فقہاء کے یہاں مختلف نظریات وآراء ہیں، بعض نے اس کو وعدہ بیع قرار دیا ہے بعض نے عقد بیع غیر لازم، بعض نے عقد بیع لازم جبکہ بعض نے اس کو عقد اجارہ تسلیم کیا ہے۔

''اختلف مشائخ أو فقهاء الحنفية في تخريج الاستصناع أهو بيع أم وعد بالبيع أم إجارة'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۲)

(مشائخ اور فقہاء احناف کا استصناع کی تخریج کے سلسلہ میں اختلاف ہے کہ وہ بیع ہے یا وعدہ بیع یا اجارہ)۔

احناف کا راجح قول یہ ہے کہ استصناع حقیقۃً بیع ہے کیونکہ شئ مصنوع پر عقد ہوتا ہے نہ کہ عمل محض پر اور وہ شئ اگر چہ فی الحال موجود نہیں ہے لیکن حکمًا موجود تسلیم کی جاتی ہے، اس لئے نہ یہ وعدہ بیع ہے نہ اجارہ، حتی کہ اگر صانع مطلوبہ چیز کہیں سے بلا بنائے لاکر دیدے تو بھی درست ہے، باقی عاقدین کو کسی قسم کا اختیار ہونا یہ بیع کے منافی نہیں بیع مقایضہ میں بھی فریقین کو اختیار ہوتا ہے، لہذا یہ بیع ہے جس میں صانع کو سامان تیار کرنا لازم ہے اور آمر بھی یکطرفہ رجوع نہیں کرسکتا اگر چہ سامان تیار ہونے کے بعد اس کو خیار رؤیت کی بنا پر فسخ کا حق ہوتا ہے۔

''والصحيح الراجح في المذهب الحنفي: أن الاستصناع بيع للعين المصنوعة لا لعمل الصانع فهو ليس وعدًا ببيع

ولا إجارة على العمل فلو أتى الصانع بما لم يصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك'' (الفقه الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۴)۔

(مذہب حنفی میں زیادہ صحیح بات یہی ہے کہ استصناع شئ مصنوع کی بیع کا نام ہے نہ کہ صانع کے عمل کا، لہذا یہ نہ وعدہ بیع ہے اور نہ عمل کا اجارہ، چنانچہ اگر صانع بغیر خود بنائے وہ چیز پیش کردے یا عقد سے پہلے اس نے بنا کر رکھی ہوئی چیز دیدی جو مطلوبہ اوصاف کے مطابق تھی تو یہ صورت بھی جائز ہے (اور یہ بیع میں ہی درست ہے نہ کہ اجارہ اور وعدہ بیع میں)۔

استصناع میں خیار رؤیت نہ ہونا اور عقد لازم ہونا:

اوپر ذکر کی گئی تفصیلات سے یہ واضح ہوا کہ احناف کا صحیح راجح مذہب استصناع کے بیع ہونے کا ہے، چونکہ بیع کا قاعدہ ہے جب کوئی شخص کوئی ایسی چیز خریدتا ہے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے، استصناع پر بھی یہ اصول لاگو ہوتا ہے، چنانچہ امام ابوحنیفہ اور امام محمدؒ کے نزدیک خریدار کو خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے جس کی بنا پر یہ بیع استصناع موقوف اور غیر لازم ہوجاتی ہے (۳ میں اسی کا ذکر ہوا ہے) جبکہ امام ابویوسفؒ کے نزدیک مطلوبہ چیز اگر فریقین کے درمیان طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور وہ خیار رؤیت استعمال نہیں کرسکے گا، جس کی بنا پر یہ عقد لازم کہلائے گا۔

''الاستصناع عقد غير لازم عند أكثر الحنفية سواء تم أم لم يتم، وسواء كان موافقًا للصفات المتفق عليها أم غير موافق، وذهب أبويوسف إلى أنه أن تم صنعه وكان مطابقًا للأوصاف المتفق عليها يكون عقدًا لازمًا، وأما إن كان غير مطابق لها فهو غير لازم عند الجميع لثبوت خيار فوات الوصف'' (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۹)۔

(استصناع ایک غیر لازمی عقد ہے، اکثر احناف کے نزدیک خواہ یہ عقد تام ہوجائے یا نا تمام رہے اور خواہ تیار کردہ شئ طرفین کی طے شدہ شرائط کے مطابق ہو یا نہ ہو، البتہ امام ابویوسف کا مذہب یہ ہے کہ جب وہ شئ متفق علیہ صفات کے مطابق ہوگی تو عقد لازم ہوگا اور اگر غیر مطابق ہوگی تو عقد بھی غیر لازم ہوگا، بالاتفاق۔ وصف مرغوب کے فوت ہونے کی بنا پر خیار ثابت ہونے کی وجہ سے)۔

لزوم عقد کی ترجیح:

خلاصہ یہ کہ استصناع وعدۂ بیع یا اجارۂ محضہ نہیں ہے بلکہ بیع ہے جس کی بنا پر ایجاب وقبول کے بعد صانع پر سامان کی تیاری اور آمر کو شئ مصنوع کے قبول کرنے سے یک طرفہ پیچھے ہٹنے کا حق نہیں رہتا، البتہ سامان کی تیاری کے بعد خریدار جب شئ مصنوع کو مطلوبہ معیار اور طے شدہ اوصاف کے مطابق پائے تو بھی اس کو طرفین کے نزدیک خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے اور وہ بیع کو مسترد کرسکتا ہے جبکہ امام ابویوسف کے نزدیک خیار عیب کی وجہ سے واپسی کے علاوہ کوئی اور اختیار اس کو حاصل نہیں ہے، لہذا وہ عقد لازم ہوجاتا ہے۔ موجودہ دور کے فقہاء نے آج کل کے تجارتی معاملات اور کاروباری فروغ کو دیکھتے ہوئے جانبین کی بندش کے لئے امام ابویوسف کی رائے کو ترجیح دی ہے۔

بحر العلوم مولانا فتح محمد لکھنوی رقمطراز ہیں:

امام صاحب کے نزدیک جب چیز تیار ہو تو بنوانے والے کو خیار ہے قبول کرے یا نہ کرے اور بنانے والا دکھلانے سے پہلے مخیر ہے کہ یہ نہ دے دوسری بنادے مگر جب آمر نے دیکھ لیا اور پسند کرلیا، اب اسے اختیار نہ رہا مگر مفتی ابویوسف کے نزدیک ایجاب وقبول کے بعد نہ آمر رجوع کرسکتا ہے نہ صانع۔ بیع لازم ہوجاتی ہے اور اسی فتوی پر استصناع کی غرض پوری ہوسکتی ہے ورنہ ایسی متردد حالت میں فرمائشوں کی تعمیل مشکل ہے۔ رہا خیار رؤیت وہ نمونے یا بیان نشانی سے ساقط اور خیار صانع بحکم عہد باطل ہے (تطہیر الاموال المعروف بہ عطر ہدایہ / ۱۱۱)۔

مولانا تقی عثمانی نے بحوالہ مجلہ دفعہ ۳۹۲ لکھا ہے کہ خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے اسی نقطۂ نظر (امام ابویوسف کے قول) کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا، اس لئے کہ جدید صنعت وتجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر

لگا دیئے، اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کردے، اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵)۔

۳- شیٔ مصنوع کی فراہمی سے قبل خریدار کا دوسرے کو اور اس کا تیسرے کو فروخت کرنا:

عقد استصناع میں بیع معدوم ہونے کے باوجود ضرورتاً اور استحساناً شریعت نے اس کی اجازت دی ہے۔

''یجوز الاستصناع استحسانًا لتعامل الناس (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۶)۔

استصناع میں صانع بائع اور مستصنع مشتری اور شیٔ مصنوع مبیع ہوتی ہے۔

''یقال للمشتری: مستصنع وللبائع: صانع وللشیئ مصنوع'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۳)۔

☆ اب اگر شیٔ مصنوع کو مستصنع، دوسرے سے اور تیسرا کسی اور سے فروخت کرتا ہے تو یہ عقد استصناع میں داخل نہیں ہے، کیونکہ مشتری اول صانع کے حکم میں نہیں ہے اور اس طرح شیٔ مصنوع کو وجود میں آنے سے قبل فروخت کرنا بیع معدوم ہے جو کہ ناجائز ہے۔

لنهی النبی ﷺ عن بیع ما لیس عند الإنسان (ابن ماجه باب النهی عن بیع ما لیس عندك)۔

☆ استصناع میں پہلا عقد ہی محل کلام ہوتا ہے کہ وعدہ تک محدود ہے یا بیع ہوگئی پھر وہ بیع لازم ہے یا غیر لازم جب استصناع اول کا یہ حال ہے تو پھر خریدار کا دوسرے سے اور دوسرے کا تیسرے سے معاملہ کرنا کیسے جائز ہوسکتا ہے؟

☆ اگر دوسرے یا تیسرے کو بھی فروخت کرنے کی اجازت چیز کے تیار ہونے سے پہلے دیدی جائے تو اس میں معاملہ ہوا میں معلق ہوگا اور پہلا استصناع مکمل نہ ہونے سے سب معاملات زمین بوس ہوجائیں گے، اس لئے اس صورت میں غرر کثیر لازم آتا ہے جو نا قابل عمل ہے، استصناع اول کا غرر اوصاف وشرائط کے ذریعہ دور کیا گیا تھا اس میں غرر مزید ہوگا جس کی شرعاً اجازت نہیں دی جاسکتی۔

☆ شریعت میں استصناع کا جواز خلاف قیاس وارد ہوا ہے اور خلاف قیاس عقد اپنے مورد پر منحصر ہوتا ہے، اس لئے استصناع میں شیٔ مصنوع پر قبضہ سے پہلے فروخت کرنے کو قیاس کے ذریعہ متعدی نہیں کیا جاسکتا۔

☆ شیٔ مصنوع کے تیار ہونے سے قبل بیع در بیع ہونے سے نزاع کا بھی اندیشہ ہے بلکہ تعدد نزاع کا سبب ہوگا اور ایک کی لڑائی دوسرے کو پہنچے گی اس لئے یہ عقد مفضی إلی النزاع کا سبب ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا۔

خلاصہ یہ کہ استصناع میں مبیع (مصنوع) کو وجود میں آنے سے پہلے وہ کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت نہیں کرسکتا، البتہ ایسی صورت میں صرف وعدہ بیع (ایگریمینٹ ٹوسیل) کرسکتا ہے پھر چیز تیار ہونے پر بیع کی تجدید کرلے تو یہ معاملہ درست ہوجائے گا، واللہ اعلم۔

۴- استصناع اموال منقولہ کے ساتھ خاص ہے یا غیر منقولہ میں بھی جائز؟

''عقد استصناع'' شرعاً ہر اس چیز میں ممکن ہے جن کا بنانے اور بنوانے سے تعلق ہے، وہ اشیاء منقولہ ہو یا غیر منقولہ، لہذا جائیداد کی تعمیر، کارخانہ بلڈنگ وغیرہ میں بھی استصناع کا معاملہ شرعاً درست ہے، جیسا کہ مجلۃ الاحکام میں ہے:

''کل شیئ تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع'' (بحواله المجله/ ۵۶ اسلامی فقه ۲/ ۳۴۲)

(جن اشیاء میں استصناع کا تعامل ہو، ان میں استصناع درست ہے)۔

خلاصہ یہ کہ اموال منقولہ کی طرح اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ اشیاء سے بھی استصناع کا تعلق ہے، یہ الگ بات ہے کہ جب دنیا سادہ تھی اور کاروبار میں اس قدر تنوع نہیں تھا تو عموماً استصناع کا تعلق بھی محدود اشیاء میں منحصر تھا، اب نوعیت بدل گئی ہے خوب سے خوب تر کی تلاش میں نئے نئے ماہرین اور کاریگروں بلکہ بازیگروں سے نئی نئی مصنوعات کی بازی لگ رہی ہے اور ہر چیز کا نیا ماڈل تیار کرنے میں دوڑ لگی ہوئی ہے، ہر لائن میں ماہرین کی تلاش ہے اور ماہرین بھی اپنے فن کا مظاہرہ کرکے نت نئی چیزوں کی دعوت دے رہے ہیں، اس صورت حال میں مصنوعات کا دائرہ بہت وسعت اختیار کرگیا ہے بلکہ

غیر منقولہ (تعمیرات) میں اس کا چلن عام ہوگیا ہے، شرعاً اس میں بھی کوئی قباحت نہیں ہے جس طرح منقول اشیاء میں جنس نوع وغیرہ کے ذریعہ تحدید وتعریف ہوجاتی ہے، ایسی ہی بلڈنگ وغیرہ میں نقشہ، ڈیزائن اور میٹریل کی تحدید وتقیید آسان ہے بلکہ معمول بہا ہے، اس لئے اس کے جواز میں شبہ نہیں۔

شیخ الدکتور وہبہ الزحیلی لکھتے ہیں:

''ثم انتشر الاستصناع انتشارًا واسعًا في العصر الحديث فلم يعد مقصورًا على صناعة الأحذية والجلود والنجارة والمعادن والأثاث المنزلي من مفروشات وغيرها من الخزائن والمقاعد والمساند والصناديق وإنما شمل صناعات متطورة ومهمة جدًا في الحياة المعاصرة كالطائرات والسفن والسيارات والقطارات وغيرها. وإنما يشمل أيضًا إقامة المباني وتوفير المساكن المرغوبة وقد ساعد كل ذلك في التغلب على أزمة المساكن ومن أبرز الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن أوصاف محددة. فإن بيع هذه الأشياء في الواقع القائم لايمكن تسويغه إلا على أساس الوعد الملزم بالبيع أو على عقد الاستصناع ويعد العقد صحيحًا إذ صدرت رخصة البناء ووضعت الخريطة وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة منتية إلى النزاع والخلاف وقد أصبح من السهل ضبط الأوصاف ومعرفة المقادير. وبيان نوع البناء سواء بيع البناء على الهيكل، أم عكسًا كامل الكسوة مع الاتفاق على شروط الكسوة وأوصافها من النوع الجيدأو الوسط أو العادي. ويصعب تصحيح هذا العقد على أساس عقد السلم، لأن الثمن يشترط دفعه كله عند العقد'' (الفقہ الاسلامی ۵/ ۲۶۵۸)۔

(پھر عصر حاضر میں استصناع میں وسعت آئی اور اب اسے صرف جوتے، کھال بانی، گھریلو سامان سازی تک محدود نہیں رہ گیا ہے بلکہ استصناع نے جدید صنعتوں کا بھی احاطہ کرلیا ہے جو عصر حاضر میں زبردست اہمیت کی حامل ہیں، جیسے ہوائی جہازوں کی صنعت، گاڑیوں، اور ریلوے کی صنعت اور دیگر صنعتی تحریک دستکاری وغیرہ۔ بلکہ استصناع عمارات اور رہائشی گھروں کو بھی شامل ہے اور رہائشی عمارتوں کا غلبہ ہے، استصناع کی واضح مثال گھروں، عمارتوں اور رہائشی فلیٹس کی خرید وفروخت ہے جو مقررہ اوصاف کے حامل نقشہ پر ہوتی ہے، فی الواقع ان اشیاء کی خرید وفروخت محض وعدہ کی بنیاد پر نہیں جو نتیجۃً بیع کو لازمی ہوتا ہے۔ چنانچہ عقد کو صحیح شمار کیا جاتا ہے جب عقد کی تمام شرائط بیان کردی جائیں اور عمارت کا نقشہ پیش کردیا جائے، تاکہ جھگڑے تک پہنچانے والی جہالت باقی نہ رہے اور بلاشبہ اوصاف کو ضبط میں لانا آسان ہوچکا ہے، سائز اور حیثیت کا پتہ لگانا عمارت کی نوع اور قسم کو متعین کرنا بھی آسان ہے، برابر ہے عمارت کی خرید وفروخت نقشہ پر ہو یا جگہ پر لیکن شرائط اور اوصاف، نوع کے درجات پر اتفاق ہو کہ اعلیٰ قسم ہے یا متوسط یا چالو قسم کا ہوگا۔ عقد استصناع کو عقد سلم کی اساس پر صحیح قرار دینا دشوار ہے چونکہ عقد کے وقت پورے ثمن کو سپرد کرنا مشروط ہوتا ہے)۔

۵- استصناع بطور استثمار (استصناع متوازی):

جدید صنعت وتجارت میں استصناع کے دائرہ میں جہاں وسعت ہوئی ہے وہیں اس کے طریقہ کار میں بھی تنوع ہوا ہے، چنانچہ ماضی قریب میں متوازی سلم اور متوازی استصناع کا طریقہ متعارف ہوا ہے جس میں ایک شخص یا ادارہ دو افراد یا دو اداروں سے استصناع کا معاملہ کرتا ہے، ایک معاملہ میں وہ بائع (صانع) بنتا ہے جبکہ دوسرے معاملہ میں مشتری (مستصنع) ہوتا ہے، اس طرح تمویل کار فرد یا ادارہ درمیانی فریق کی حیثیت رکھتا ہے، آرڈر حاصل کرتا بھی ہے اور آرڈر دیتا بھی ہے جس سے آرڈر لیتا ہے اس سے زائد رقم وصول کرتا ہے اور جس کو آرڈر دیتا ہے اس سے رقم کچھ کم طے کرتا ہے، اس طرح باقی درمیانی رقم اس کا نفع ہوتی ہے اور یہی انتفاع اس کا مقصد ہے جو فریقین کے لئے محنت کرکے وہ حاصل کرتا ہے۔

متوازی استصناع درحقیقت دو عقد استصناع کا اجتماع ہے، اس لئے اس کے صحیح ہونے کے لئے یہ شرط لگانا ضروری ہے کہ ہر عقد دوسرے سے الگ اور مستقل ہو، ایک عقد کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد پر موقوف یا منسلک کرکے معاملہ نہ کیا جائے مثلاً درمیانی فریق (مالیاتی ادارہ) اول شخص سے اگر اس طرح معاملہ کرے کہ فریق ثالث نے آرڈر کی تکمیل کردی تو یہ آپ کے حوالہ ہوگا ورنہ نہیں تو اس طرح معاملہ طے کرنا جائز نہیں، کیونکہ اس طرح شرط لگانے سے غرر بھی پیدا ہوگا کہ ایک معاملہ کی تکمیل دوسرے معاملہ پر موقوف ٹھہری اور اس کے نہ ہونے سے پہلا معاملہ بھی معلق رہا نیز یہ صفقۃ فی صفقۃ کی

خرابی کو بھی مستلزم ہوگا۔اس لئے متوازی استصناع میں درمیانی فریق کے لئے ضروری ہوگا کہ وہ ہر حال میں آرڈر کی تکمیل کرے خواہ فریق ثالث کے ذریعہ یا کسی اور صانع کے ذریعہ (ملاحظہ ہو: اسلامی بینکاری اور غرر مولانا اعجاز احمد آنی کراچی)۔

اس شرط بالا کا لحاظ کرتے ہوئے استصناع کو بطور استثمار استعمال کیا جاسکتا ہے، مولانا محمد تقی عثمانی مدظلہم نے واضح طور پر لکھا ہے:

''استصناع کو مخصوص معاہدوں میں تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے، خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فائنانس کے شعبہ میں'' (آگے لکھتے ہیں) (استصناع میں) یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کو خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو)، دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے اس لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے۔اس صورت میں کلائنٹ کی طرف سے قسطوں کی ادائیگی عین اس وقت سے بھی شروع ہوسکتی ہے جب فریقین نے معاہدے پر دستخط کئے ہیں اور تعمیر کے دوران اور مکان کلائنٹ کے حوالہ کئے جانے کے بعد بھی جاری رہ سکتی ہیں۔قسطوں کی ادائیگی تک تمویل کار کے پاس بطور توثیق کے رکھا جاسکتا ہے۔تمویل کار کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ معاہدے میں طے شدہ بیانات کے بالکل مطابق مکان تعمیر کرے، کسی بھی فریق کی صورت میں ہر ایسا خرچہ جو اسے معاہدے کی شرائط کے مطابق بنانے کے لئے ضروری ہو۔ تمویل کار کو برداشت کرنا پڑے گا''

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/۱۵۶-۱۵۷)۔

۶-خریدار مطلوبہ مال نہ لے تو بیعانہ کا حکم:

عقد استصناع میں آرڈر کے مطابق مال تیار ہونے کے باد جود امام ابوحنیفہ کے نزدیک خریدار آرڈر دینے والے کو خیار رؤیت حاصل ہونے کے سبب سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے، لہذا امام ابوحنیفہ کی رائے پر تو بیعانہ ضبط کرنے کی کوئی صورت نہیں بنتی، البتہ امام ابویوسف کے نزدیک فراہم کردہ شئی مطلوبہ معیار کے مطابق تیار ہونے پر خریدار اس کے قبول کرنے کا پابند ہے وہ خیار رؤیت کے استعمال کا حق نہیں رکھتا کہ اس کی بنا پر سودا رد کردے، جیسا کہ اوپر مولانا تقی عثمانی وغیرہ کے حوالہ سے یہ بات آچکی ہے کہ امام ابویوسف کا قول حنفی قانون میں قبول کیا جاچکا ہے، اس لئے کہ جدید صنعت وتجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگادیئے، اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کردے اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/۱۵۵)۔

بہرحال خریدار اب اس کے لینے کا پابند ہے اگر نہیں لیتا تو اب بائع نے جو بیعانہ پیشگی لیا ہے اس کا کیا حکم ہے؟ اس سلسلہ میں عام اصول تو یہی ہے کہ بیعانہ کی رقم ضبط کرنا جائز نہیں، البتہ تکمیل معاہدہ پر مجبور کیا جاسکتا ہے جیسا کہ مفتی محمد شفیع صاحبؒ ایک دوسرے سوال کے جواب میں فرماتے ہیں:

''اصل یہ ہے کہ صورت مندرجہ سوال میں بیع کا معاملہ شرعاً بھی مکمل ہوچکا ہے، اب مشتری کو بدون رضا بائع کی واپسی کا کوئی اختیار نہیں ہے بلکہ اس کو زرثمن ادا کرنے اور مبیع پر قبضہ کرنے کے لئے مجبور کیا جاسکتا ہے، شرعی ضابطہ تو یہی ہے اور جہاں تک معلوم ہے موجودہ حکومت کا قانون یہی ہے کہ تکمیل معاہدہ کا دعوی اس پر ہوسکتا ہے، اس لئے بائع کو حق حاصل ہے کہ دعوی کرکے اس کو تکمیل معاہدہ پر مجبور کرے، اس صورت میں زر بیعانہ کی واپسی اور اس سے بائع کے ضرر کا سوال ہی نہیں رہتا اور اگر کسی وجہ سے بائع دعوی نہیں کرتا تو زر بیعانہ کی واپسی لازم ہے اور اس سے جو ضرر بائع کو لازم آتا ہے اس کا وہ خود ذمہ دار ہے کہ دعوی کیوں نہیں کرتا، زر بیعانہ کی واپسی کا لازم وضروری ہونے کی دلیل یہ ہے کہ شریعت میں تعزیر مالی جائز نہیں، ردالمحتار باب التعزیر میں جمہور کا اس پر اتفاق منقول ہے''

(فتاوی دار العلوم، امداد المفتین ۲/۷۰۰)۔

لیکن حکیم الامت حضرت تھانویؒ استصناع کے ایک مسئلہ کے تحت بیعانہ ضبط کرنے کے استفسار کے جواب میں فرماتے ہیں:

''یہ معاملہ وعدہ نہیں بیع ہے، تو بنوانے والا لینے سے انکار نہیں کرسکتا اور انکار کی صورت میں صانع زرثمن رکھ سکتا ہے۔''

(امداد الفتاوی ۳/۱۴۱ کتاب البیوع)۔

بیعانہ لیتے دیتے وقت پیشگی یہ بات طے کرلی جائے کہ مطلوبہ شئ معیار کے مطابق ہونے کے باوجود اگر مال رد کیا گیا تو بیعانہ سوخت ہوجائے گا، اس شرط کے لگانے یا معہود و معروف ہونے کے بعد ہی بیعانہ ضبط کرنے کی گنجائش ہوگی۔

''فهو أى التغريم جائز أيضًا وداخل تحت مفهوم ما يسمى قانونا بالشرط الجزائى، وقد أقره القاضى شريح وأيده قرار هيئة الكبار العلماء فى السعوديه ۱۳۹۴ھ قال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه'' (الفقہ الاسلامی/ ۳۰۵۸)۔

(جرمانہ جائز ہے اور اس مفہوم کے تحت داخل ہے جس کو شرط جزائی (تعزیری شرط) سے تعبیر کیا جاتا ہے، اسے قاضی شریح نے مقرر کیا تھا اور سعودی عرب میں کبار علماء کے بورڈ نے بھی ۱۳۹۴ھ میں اس کی تائید کی ہے۔ قاضی شریح نے فرمایا: جس شخص نے خوش دلی سے اپنے اوپر کوئی شرط لگائی اور اس پر جبر نہیں ہوا تو وہ شرط اس پر لازم ہے)۔

۷- صانع کو میٹریل فراہم کرنے پر عقد استصناع کا حکم:

عقد استصناع میں اصلاً شئ مطلوبہ کی تیاری میں لگنے والا سارا مال مصالحہ وغیرہ صانع کا ہوتا ہے، اگر میٹریل کاریگر کا نہ ہو بلکہ خود خریدار فراہم کرکے دے تو یہ استصناع کے بجائے عقد اجارہ بن جائے گا، جیسا کہ موسوعہ فقہیہ میں ہے:

''والاستصناع يستلزم شيئين هما العين والعمل، وكلاهما يطلب من الصانع'' (موسوعہ فقہیہ ۳/ ۳۲۸)

(استصناع میں صانع سے دو باتیں مطلوب ہوتی ہیں: ایک عین (مبیع) اور دوسرے اس میں صانع کی کاریگری)۔

''وتكون العين أو مادة الصنعة والعمل من الصانع، فإذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع، فإن العقد يكون إجارة لا استصناعًا'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۴۲)

(میٹریل (خام مال) اور کام (کاریگری) صنعت کار کی طرف سے ہوتا ہے، اگر میٹریل آرڈر دہندہ (خریدار) کی طرف سے ہو تو یہ استصناع نہیں رہے گا بلکہ اجارہ بن جائے گا)۔

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی دامت فیوضہم لکھتے ہیں:

یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہذا یہ معاہدہ اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ اگر خام مواد تیار کنندہ کے پاس موجود نہیں تو وہ اسے مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے، اگر خام مواد گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارے کا عقد ہوگا، جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵)۔

استصناع میں ایسی بھی صورت پیش آتی ہے کہ کچھ مال کاریگر لگاتا ہے اور کچھ سامان خریدار فراہم کرتا ہے، اس کا حکم لگنے والے مال کی نوعیت اور مقدار کے مطابق ہوگا، اگر خریدار کا مال زائد ہے یا اصل ہے تو وہ اجارہ بنے گا اور کاریگر کا مال زائد ہے یا وہی اصل مال ہے تو استصناع ہی رہے گا، جیسا کہ بحر العلوم مولانا فتح محمد لکھنوی نے لکھا ہے:

''مگر جب کہ کچھ مال صانع کا ہو اور کچھ آمر کا تو قلیل تابع کثیر ہوگا (فی حاشیہ: اس لئے کہ اکثر حکم کل میں ہے، ضرورت استصناع کبھی کبھی چاہتی ہے کہ بعض چیزیں آمر کی ہوں تاکہ وضع مرغوب وطرز جدید حاصل ہوسکے اور اقتضاء ذاتی مخالف شرط صحت نہیں ہوسکتا جبکہ اجیر کو بعض چیزیں اپنی لگانا جائز ہیں جیسے رنگ، تاگہ تو آمر کو کیوں جائز نہ ہوں گی) یعنی اگر آمر کا مال زائد ہے تو اجارہ ہے اور صانع کا زائد تو استصناع'' (تطہیر الاموال فی تحقیق الحرام والحلال (عطر ہدایہ)/ ۱۱۲)۔

اب اسی اصول کی روشنی میں اجارہ اور استصناع کے احکام متفرع ہوں گے، چنانچہ اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ ہوئی اور میٹریل اکثر خریدار کا تھا تو یہ اجارہ فاسد ہوا جس میں صانع دوبارہ تیار کرے یا متعین اجرت کے بجائے اجرت مثل لے کر سامان مستصنع کے حوالہ کرے، اب رہا خریدار کے نقصان کا مسئلہ تو

بظاہر یہ نقصان بمعنی عدم النفع ہوا ہے نہ کہ ضرر شرعی، اس لئے اس کا کوئی معاوضہ بظاہر صانع سے نہیں لیا جاسکتا، البتہ اگر یہ ثابت ہوجائے کہ جان بوجھ کر سامان خراب تیار کر کے قیمت کم کردی ہے، غلط کاریگروں کے ہاتھ میں مثلاً دیدیا تھا تو ایسی تعدی کا جرمانہ لیا جاسکتا ہے۔

اسی مسئلہ میں اگر میٹریل سب یا اکثر صانع کا لگا ہوتا تو یہ استصناع ہی رہتا اور آرڈر کے مطابق چیز نہ ہونے پر خریدار کو رد کا حق باقی رہتا ہے، فقط۔

۸- استصناع میں وقت مقررہ پر مبیع حوالہ نہ کرنے کا جرمانہ:

استصناع میں مدت مقرر کرنے کی تفصیل گذرچکی ہے۔

لیکن اب معاملہ جدید صنعت وتجارت میں مدت پر تعمیل نہ کرنے پر تاوان کی صورت میں درپیش ہے، چونکہ آرڈر کو بروقت مہیا کرنے کی اب بڑی اہمیت ہے جیسا کہ سوال میں ہے کہ بعض اوقات خریدار اسی مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ طے کرتا ہے۔ اگر بائع مقررہ وقت پر مبیع تیار کر کے حوالہ نہ کرے اور اسے بروقت مارکٹ سے وہی شیئ حاصل کر کے اپنے گاہک کو دینی پڑے، تو اس کو مارکٹ سے گراں قیمت پر یہ شیئ خرید کرنی پڑتی ہے اور دوہرا نقصان اٹھانا پڑتا ہے، ایک تو اس نے وہ سامان زیادہ قیمت پر خرید کیا، دوسرے جب خود اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اب اس شیئ کو فروخت کرنا دشوار ہوجائے گا اور نیا خریدار تلاش کرنا ہوگا۔

متقدمین فقہاء کے یہاں استصناع کے بیان میں اس کا کوئی ذکر نہیں ملتا، لیکن آج کل استصناع کے بعض معاہدوں میں اس قسم کی شق کو شامل کرنے کا رواج ہوگیا ہے کہ اگر تیار کنندہ نے فلاں تاریخ تک مطلوبہ چیز تیار کر کے نہ دی تو فی یوم اتنی متعین قیمت کم ہوتی جائے گی، استصناع کے اندر ایسی شق کو شامل کرنے کی اجازت موجودہ دور کے فقہاء نے دی ہے، خصوصاً جدید اور بڑے منصوبوں میں جہاں مقررہ تاریخ سے تھوڑی سی تاخیر سے بہت بڑے مالی خسارہ اور پریشانی کا باعث بن سکتی ہے۔

علامہ وہبہ زحیلی نے لکھا ہے:

''وأما فی مجال المقاولات التی یتم فیها عادة الاتفاق علی مدة التسلیم والإلزام بغرامات معینة عند التاخیر فهو أی التغریم جائز أیضا وداخل تحت مفهوم ما یسمی قانونًا بالشرط الجزائی، وقد أقره القاضی شریح وأیده قرار هیئة کبار العلماء فی السعودیة لسنة ۱۳۹۴ھ، قال شریح: من شرط علی نفسه طائعًا غیر مکره فهو علیه '' (اعلام الموقعین، الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۸)۔

(بہرحال ٹھیکیداری نظام میں سپردگی کی ایک تاریخ پر اتفاق کرلیا جاتا ہے، اور سپردگی میں اگر تاخیر ہو تو جرمانہ عائد کردیا جاتا ہے، یہ جرمانہ لگانا جائز ہے اور اس مفہوم میں داخل ہے جس کو شرط جزائی (یعنی تعزیری شرط) سے تعبیر کیا جاتا ہے، یہ قاضی شریح نے مقرر فرمایا تھا اور سعودی عرب کی کبار علماء کے بورڈ نے بھی ۱۳۹۴ھ میں اس کی تائید کی ہے۔ قاضی شریح نے فرمایا: جس شخص نے خوش دلی سے اپنے اوپر کوئی شرط لگائی اور اس میں اسے مجبور نہیں کیا گیا تو وہ شرط اس پر لازم ہے)۔

خلاصہ یہ کہ آرڈر کی تاخیر پر تاوان اور جرمانہ علی الاطلاق تو جائز نہیں، البتہ ابتداء سے فریقین فراہمی کے وقت کے ساتھ قیمت میں کمی بیشی کا معاملہ طے کرلیں تو عقد اجارہ کی طرح یہاں بھی گنجائش ہوگی، فقط۔

عقد استصناع کی کچھ جدید شکلیں

شاہ اکرام الحق ربانی ندوی [1]

عقد استصناع (Manufacturing) کوئی نوزائیدہ عقد نہیں ہے، بلکہ اس کی شروعات آپ ﷺ کی بعثت سے پہلے ہوئی، چونکہ فطری طور پر لوگوں کو اس کی ضرورت تھی اور ضرورت ایجاد کی ماں ہے، لہذا انسانی ضرورت کی تکمیل کے لئے اس کا وجود ہوا، یہ الگ بات ہے کہ پہلے اس کا دائرہ محدود اور معمولی چیزوں کے لئے تھا، اسی لئے فقہاء کرام برتن، چرمی موزہ اور ٹوپی وغیرہ سے مثالیں پیش کرتے ہیں، (دیکھئے: بدائع ۴/ ۳۹، مکتبہ زکریا دیوبند ۱۴۱۹ھ)۔

لیکن موجودہ دور میں اس کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے اور نوبت کوہ پیکر عمارتوں، ہوائی جہازوں تک پہنچ چکی ہے، یعنی جوں جوں زمانہ کی رفتار تیز ہوئی، عرف وعادت بدلے اور نئے نئے مسائل بھی پیش آئے۔

قیاس کا تقاضا یہ تھا کہ ''عقد استصناع'' جائز نہ ہو، کیونکہ اس میں ایک معدوم شیٔ کی بیع ہوتی ہے اور شیٔ معدوم کی بیع درست نہیں، اس لئے کہ حدیث میں اس کی ممانعت آئی ہے:

عن ابن عمر : أن النبی ﷺ قال: من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يستوفيه (بخاری کتاب البيوع، باب بيع الطعام قبل أن يقبض وبيع ما ليس عندك، رقم: ۱۲۳۶)

(حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے مروی ہے کہ نبی کریم ﷺ نے فرمایا کہ جس نے کوئی غلہ خریدا تو اسے فروخت نہ کرے حتی کہ اس پر قبضہ کر لے)۔

لیکن یہ استحساناً درست ہے، اس لئے کہ ہر زمانہ اور ہر دور میں بلا کسی نکیر کے لوگوں کا اس پر تعامل رہا ہے اور آپ ﷺ کا فرمان ہے:

''إن الله لا يجمع أمتي أو قال أمة محمد ﷺ على ضلالة'' (ترمذی، کتاب الفتن، باب ما جاء فی لزوم الجماعة، رقم: ۲۱۶۷)

(اللہ تبارک وتعالی میری امت کو یا یہ فرمایا: امت محمدیہ کو گمراہی پر کبھی جمع نہیں کرے گا)۔

اور قاعدہ یہ ہے کہ اجماع کی بنیاد پر قیاس کو ترک کر دیا جاتا ہے، علامہ سرخسی فرماتے ہیں:

''فالحاصل أن ترك القياس يكون بالنص تارة، وبالإجماع أخرى، وبالضرورة أخرى'' (اصول السرخسی ۲/ ۲۰۲)۔

(حاصل کلام یہ ہے کہ ترک قیاس کبھی نصوص کی بنیاد پر اور کبھی اجماع اور کبھی ضرورت کی بنیاد پر ہوتا ہے)۔

امام غزالیؒ نے تو ایک قدم آگے بڑھ کر فرمایا ہے:

''فإن وجد في المسألة إجماعًا ترك النظر في الكتاب والسنة'' (المستصفی مع مسلم الثبوت ۲/ ۲۹۲)

(جب کسی مسئلہ پر اجماع موجود ہو تو پھر کتاب وسنت میں بھی غور وفکر کرنے کی ضرورت نہیں)۔

اس سلسلہ میں آپ ﷺ کے عمل سے روشنی ملتی ہے کہ آپ ﷺ نے خود اس کام کو کیا ہے، بخاری میں ہے:

''عن نافع أن عبد الله حدثه أن النبي ﷺ اصطنع خاتمًا من ذهب، وجعل فصه في بطن كفه إذا لبسه، فاصطنع

---

[1] جامعہ ام المؤمنین ام سلمہ فردوس نگر، دھنباد، جھارکھنڈ۔

الناس خواتيم من ذهب، فرقى المنبر فحمد الله وأثنى عليه، فقال: إني كنت اصطنعته وإني لا ألبسه، فنبذه فنبذ الناس'' (بخاری، کتاب اللباس، باب من جعل فص الخاتم فی بطن کفه، رقم: ۵۸۷۶)۔

(حضرت نافع سے روایت ہے کہ عبداللہ نے ان سے بیان فرمایا کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک سونے کی انگوٹھی بنوائی اور پہنتے وقت اس کے نگینہ کو ہتھیلی کی طرف رکھا، چنانچہ لوگوں نے بھی سونے کی انگوٹھی بنوالی تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم منبر پر چڑھے اور اللہ کی حمد وثنا بیان کرنے کے بعد فرمایا کہ میں نے اسے بنوائی تھی، میں اسے نہیں پہنوں گا، پھر اسے پھینک دیا تو لوگوں نے بھی پھینک دیا)۔

یہ انسانی ضرورتوں کو پورا کرنے کا ایک ذریعہ ہے، اسی لئے ان ضروریات کے پیش نظر اسے استحسانا درست تسلیم کیا گیا ہے، تاکہ انسانی زندگی حرج اور تنگی میں مبتلا نہ ہو۔

۱- موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہیں؟

لوگوں میں جن چیزوں میں تعامل ہو، ان میں استصناع درست ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

''أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسي والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك'' (بدائع ۴/ ۹۴)

(جن چیزوں میں لوگوں کے درمیان تعامل ہو، جیسے لوہے کے برتن، سیسے، پیتل، اور شیشے کے برتن، موزے، نعل، لوہے کی لگام، تلوار، چھری، تیر وتفنگ کی انیاں، طشت اور قمقمے وغیرہ)۔

لیکن یہ عرف وعادات اور رواج کے اعتبار سے مختلف ہوسکتے ہیں، جیسا کہ شیخ ابوزید لکھتے ہیں:

''وذلك يختلف بحسب الأعراف السائدة في كل مكان وزمان، فلا يقاس مكان على مكان ولا زمان على زمان'' (بحث عقد الاستصناع ۱/ ۲۳)

(اور یہ عرف وعادت کے مطابق ہر زمان ومکان میں مختلف ہوسکتا ہے، لہذا کسی مکان کو دوسرے مکان پر یا کسی زمانہ کو دوسرے زمانہ پر قیاس کرنا صحیح نہیں)۔

اس کے لئے چند اصول ہیں: جو حسب ذیل ہیں:

☆ آرڈر کردہ شیٔ حلال ہو اور حلال شیٔ سے تیار کیا جاتا ہو۔

☆ لوگوں کے مابین اس کے آرڈر کا عرف اور رواج ہو جیسے آج کل نقشہ کے مطابق قالین، عمارت وغیرہ۔

☆ آرڈر کردہ شیٔ کے اوصاف ومقدار معلوم ہوں اور متعین ہوں، تاکہ حوالگی کے وقت باعث نزاع نہ ہو۔

''أما شرائط جوازه: فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه لا يصير معلومًا بدونه'' (بدائع ۴/ ۹۴)۔

☆ قیمت کی جنس (روپیہ، ریال، پونڈ، ڈالر) اور عدد (ہزار، لاکھ، کروڑ) معلوم ہو۔

☆ اگر حوالگی کے مکان کی صراحت ضروری ہو تو اس کی وضاحت ضروری ہے۔

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

یوں تو عقد استصناع کے بیع یا وعدہ بیع ہونے کے سلسلہ میں فقہاء کرام سے دونوں طرح کے اقوال منقول ہیں، یعنی اگر استصناع کو عقد مان لیا جائے تو یہ بالاتفاق لازم ہوگا اور خلاف ورزی کی صورت میں ضمان بھی لازم ہوگا اور دونوں میں سے کسی کے لئے فسخ عقد کی گنجائش باقی نہیں رہے گی، لیکن اگر اسے وعدہ مانا جائے تو دونوں پر اس کا پورا کرنا دیانۃً لازم ہوگا (قضاء لازم نہیں ہوگا) اور خلاف ورزی کی صورت میں گنہ گار ہوگا، شیخ کاسب بدران لکھتے ہیں:

''إن كان الاستصناع عقدًا، فإنه يكون لازمًا عند الاتفاق فلا يحق لأحدهما فسخه... على الصحيح... أما إن كان وعدًا فإنه يلزمهما الإتمام ديانةً، ويأثم بعدم الإمضاء ولا ضمان على كل واحد منهما'' (عقد الاستصناع / ۷۹)۔

تو کیا محض اخروی وعید پر اکتفا کرنا کافی ہوگا؟ کیونکہ بعض دفعہ ایک فریق کو شدید نقصان کا سامنا کرنا پڑتا ہے، ذیل میں دونوں فریق کے اقوال مع دلائل نقل کئے جاتے ہیں:

۳۔ معدوم شئی کی بیع:

عقد استصناع میں مستصنع (آرڈر دہندہ) جو سامان خریدتا ہے، وہ دراصل عقد کے وقت معدوم ہوتا ہے تو گویا وہ شئی معدوم کو خرید کر رہا ہے، حالانکہ ایسا نہیں ہے، عقد کے وقت سامان، گو موجود نہیں ہوتا، مگر کبھی معدوم کو بھی حکمًا موجود مان لیا جاتا ہے، جیسے مستحاضہ عورت اور سلسل البول کے مریض کے لئے نجاست کے باوجود طہارت کو موجود تسلیم کرلیا گیا ہے، علامہ مرغینانی م ۵۹۵ھ فرماتے ہیں:

''والمستحاضة ومن به سلسل البول والرعاف الدائم والجرح الذى لايرقأ، يتوضأون لوقت كل صلاة، فيصلون بذلك الوضوء فى الوقت ما شاؤوا من الفرائض والنوافل'' (الہدایہ ۱/ ۶۷)۔

تو جس طرح بعض اعذار کی بنیاد پر معدوم طہارت کو موجود مان لیا گیا ہے، تاکہ لوگ مشکلات میں گرفتار نہ ہوں، ٹھیک اسی طرح سے استصناع میں بھی لوگوں کے تعامل کی وجہ سے معدوم شئی کو موجود تسلیم کرلیا گیا ہے، لہذا مبیع کے وجود میں آنے سے قبل ہی مستصنع اگر کسی سے فروخت کردے، پھر وہ کسی دوسرے شخص سے فروخت کردے تو یہ درست ہے اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنی ہوں گی:

''لأن المعقود عليه وإن كان معدومًا حقيقة فقد ألحق بالموجود ليمكن القول بجواز العقد'' (بدائع ۴/ ۹۵)

(اس لئے کہ معقود علیہ، گو حقیقۃً معدوم ہے، لیکن اسے موجود کے ساتھ وابستہ کیا گیا ہے، تاکہ عقد کے جواز کا حکم لگانا ممکن ہو)۔

''لأن المعقود عليه وهو المستصنع وإن كان معدومًا حقيقة لكنه جعل موجودًا شرعًا حتى جاز العقد استحسانًا'' (بدائع ۴/ ۴۴۵)

(اس لئے کہ معقود علیہ (مصنوع) اگرچہ حقیقت میں معدوم ہے، لیکن شرعًا اسے موجود مانا گیا ہے، تاکہ وہ عقد استحسانًا درست اور صحیح ہو)۔

۴- غیر منقولہ اشیاء میں استصناع:

گذشتہ صدیوں میں جن چیزوں میں ''عقد استصناع'' محال تھا اور جن کا تصور بھی نہیں کیا جاسکتا تھا، زمانہ کی برق رفتاری اور جدید ٹکنالوجی نے انہیں ممکنات میں داخل کردیا ہے، اس لئے پہلے اس کا دائرہ محدود تھا اور اب اس کا دائرہ وسیع سے وسیع تر ہوچکا ہے، لہذا اموال منقولہ وغیر منقولہ دونوں میں استصناع درست ہے، ڈاکٹر مصطفی زرقا لکھتے ہیں:

''يمكن اليوم استصناع المبانى الجاهزة على أرض مملوكة للصانع المقاول نفسه كما يفعل اليوم تجار البناء إذ يشترون قطع الأراضى المناسبة، وينشئون عليها بيوتًا للسكنى ويبيعونها جاهزة... ويسلمه إياه جاهزًا بالثمن الذى يتفقان عليه، فذلك استصناع واضح'' (عقد الاستصناع ومدى أهميته فى الاستثمارات الاسلامية المعاصرة/ ۲۳)۔

(اس وقت صانع کی زمین پر تیار شدہ عمارتوں میں عقد استصناع درست ہے، جیسا کہ آج کل فلیٹس کے تجار کیا کرتے ہیں، کیونکہ وہ مناسب قطعۂ ارض (Plots) خریدتے ہیں اور اس پر رہنے کے لئے کمرے تیار کرتے ہیں اور تیار کرکے انہیں فروخت کردیتے ہیں اور متفقہ قیمت پر اسے حوالہ کرتے ہیں تو یہ واضح طور پر استصناع ہی ہے)۔

۵- استصناع متوازی کا حکم:

اسلامی مالیاتی ادارے معیشت کی ترقی اور ان میں لگائی گئی رقوم کی بارآوری کے لئے بہت سارے طریقے اختیار کرتے ہیں، ان میں ایک ''استصناع

موازی یا متوازی'' (Parallel Istisn'a) ہے، اس عقد میں وہ بیک وقت مشتری بھی ہوتا ہے اور بائع بھی (جب وہ دوسری کمپنی یا دوسرے شخص سے سامان تیار کرنے کا آرڈر دیتا ہے تو اس کی حیثیت مشتری کی ہوتی ہے اور جب آرڈر دینے والے سے فروخت کرتا ہے تو اس کی حیثیت بائع کی ہوتی ہے) بحیثیت بائع وہ مصنوعات کی قیمت زیادہ متعین کرتا ہے اور خریدار کی حیثیت سے کم اور ان دونوں کے درمیان جو فرق ہوتا ہے بینک کا منافع ہوتا ہے، اس سے دونوں کا فائدہ وابستہ ہوتا ہے، ادارہ کا نفع بھی ہوتا ہے اور آرڈر دینے والے کا کام بھی بن جاتا ہے، کیونکہ بسا اوقات انسان کو ایک سامان کی ضرورت ہوتی ہے اور اس کے لئے موٹی رقم درکار ہوتی ہے جو اس کے پاس نہیں ہوتی، لہذا وہ بینک کا سہارا لیتا ہے اور بینک کے پیش نظر تو منافع ہوتا ہے، چنانچہ بینک جو سامان قیمت کی زیادتی کے ساتھ فروخت کرتا ہے، اس اضافہ میں کوئی قباحت نہیں، اس لئے کہ اس عقد میں وہ ''ثالثی'' کا کردار ادا کرتا ہے اور ثالثی (دلالی) کی اجرت درست ہے، علامہ جزیری فرماتے ہیں:

''ومن ذلك أجرة السمسار والدلال، فإن الأصل فيه عدم الجواز لكنهم أجازوا الناس إليه كدخول الحمام على أن الذي يجوز من ذلك إنما هو أجر المثل۔

فإذا اتفق شخص مع دلال أو مع سمسار على أن يبيع له أرضًا بمائة جنيه على أن يكون له قرشين في كل جنيه مثلًا فإن ذلك لاينفذ وإنما الذي ينفذ هو أن يأخذ ذلك الدلال لأجر مثله في هذه الحالة '' (الفقه على المذاهب الاربعه، مبحث ما تجوز إجارته وما لا تجوز ۳/ ۵۹)۔

(ان ہی میں سے دلال کی اجرت ہے، اس میں اصل عدم جواز ہے، لیکن علماء نے لوگوں کو اس کی اجازت دی ہے، جیسے حمام میں داخل ہونے کی اجرت درست ہے۔

جب کوئی شخص دلال سے متفق ہو جائے کہ وہ اس کی زمین فروخت کروائے گا اس شرط پر کہ اس کے لئے ہر گنی (پونڈ) کے بدلہ میں دو قرش ہوں گے تو یہ نافذ نہیں ہوگا، البتہ اس کے لئے اجرت مثل نافذ ہوگی)۔

۶- عقد استصناع میں بیعانہ ضبط کرنے کا حکم:

بسا اوقات عقد استصناع میں صانع بطور بیعانہ کے کچھ رقم لیتا ہے، تاکہ آرڈر کردہ سامان تیار ہونے کے بعد اگر مستصنع اسے لینے سے مکر جائے تو وہ اس سے اپنے نقصان کی تلافی کر سکے تو بنیادی بات یہ ہے کہ اس سلسلہ میں علماء کرام سے دونوں طرح کے اقوال (جواز وعدم جواز) منقول ہیں، جمہور فقہاء (احناف وموالک اور شوافع عدم جواز کے قائل ہیں اور یہی روایت حضرت عبداللہ بن عباسؓ اور حضرت حسن بصریؒ کی بھی ہے (المجموع فی شرح المہذب، باب ما نہی عنہ من بیع الغرر وغیرہ ۹/ ۳۳۵)۔

ان حضرات کے پیش نظر مندرجہ ذیل چیزیں ہیں:

☆ حدیث میں اس کی ممانعت آئی ہے:

عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أنه قال: نهى رسول اللهﷺ عن بيع العربان (ابوداؤد، كتاب البيوع، باب في بيع العربان، رقم: ۳۵۰۲)

(حضرت عمرو بن شعیب اپنے باپ سے وہ اپنے دادا سے روایت کرتے ہیں کہ نبی کریم ﷺ نے بیعانہ کی بیع سے منع فرمایا ہے)۔

☆ اس میں شرط فاسد اور غرر ہے اور ناحق طریقہ سے دوسرے کا مال کھانا ہے:

''فأبطله مالك والشافعي للحديث ولما فيه من الشرط الفاسد والغرر وأكل المال بالباطل '' (المجموع، باب ما نهى عنه من بيع الغرر وغيره ۹/ ۳۳۵)۔

مذکورہ دلائل پر ایک نظر:

☆ جہاں تک مذکورہ حدیث کی بات ہے تو حافظ ابن حجر عسقلانی نے اسے ضعیف قرار دیا ہے:

''وفیه راوٍ لم یسم، وسمی فی روایة لابن ماجة ضعیفة عبد الله بن عامر الأسلمی وقیل: هو ابن لهیعة وهما ضعیفان '' (التلخیص الحبیر فی تخریج احادیث الرافعی الکبیر، باب البیوع المنهی عنها ۳/ ۲۴، ضعیف ابن ماجه ۱/ ۱۶۸)۔

(اس میں ایک راوی ہے جس کا نام نہیں لیا گیا ہے، ابن ماجہ کی ضعیف روایت میں عبداللہ بن عامر اسلمی مذکور ہے اور کہا گیا ہے کہ وہ ابن لہیعہ ہے اور وہ دونوں ضعیف ہیں)۔ لہذا یہ حدیث قابل استدلال نہیں ہے۔

☆ اس میں نہ تو شرط فاسد ہے نہ غرر، نہ ہی ناحق طریقہ سے مال کھانا ہے، کیونکہ اگر مستصنع صانع کو بیع سے پہلے ایک درہم دیدے اور اس سے کہے کہ یہ سامان میرے علاوہ کسی دوسرے سے فروخت مت کرنا اور اگر میں نے نہیں خریدا تو یہ درہم تمہارا، پھر پہلے عقد کی بنیاد پر وہ سامان اس سے خرید کرلے اور پیشگی دیئے ہوئے درہم کو بھی قیمت میں شامل کردے تو درست ہے:

''فأما إن دفع إلیه قبل البیع درهمًا وقال: لاتبع هذه السلع لغیری وإن لم اشترها منك فهذا الدرهم لك، ثم اشتراها منه بعد ذلك بعقد مبتدئ وحسب الدرهم من الثمن صح لأن البیع خلا عند الشرط المفسد '' (المغنی ۱/ ۹۱۳)

ائمہ اربعہ میں سے اس کے جواز کے قائل صرف امام احمد بن حنبلؒ ہیں، ضرورت کے پیش نظر جمہور کے اقوال سے صرف نظر کرتے ہوئے اس مسئلہ میں امام احمد بن حنبلؒ کے مسلک کو اختیار کیا جاسکتا ہے، کیونکہ اس دور میں کسی چیز کا آرڈر کثیر مقدار میں دیا جاتا ہے، اگر صانع مطلوبہ سامان تیار کردے اور مستصنع اسے لینے سے مکر جائے اور وعدہ خلافی کرے تو بائع (صانع) کے لئے اس کا فروخت کرنا بہت دشوار ہوگا، اس لئے کہ اس ڈیزائن اور اس معیار کی چیز کی ضرورت دوسرے لوگوں کو بھی ہو، یہ ضروری نہیں پھر اگر ضرورت ہو بھی تو یہ ضروری نہیں کہ اتنی مقدار میں ضرورت ہو، اس صورت میں صانع کی طاقت وقوت، وقت اور مواد (Materials) سب ضائع ہوگا اور اسے ضرر لاحق ہوگا:

''إن الصانع قد أفسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل علی الصفة المشروطة، فلو کان للمستصنع الامتناع من أخذه لکان فیه إضرارًا بالصانع '' (بدائع ۴/ ۹۵،۹۶)۔

لہذا وقت کی ضرورت اور لوگوں کی رعایت کو مدنظر رکھتے ہوئے امام احمد بن حنبلؒ کا قول اختیار کیا جانا چاہئے، ورنہ تو کمپنی اور صاحب کمپنی کا جنازہ ہی نکل جائے گا۔

حنابلہ کے یہاں اسی مسلک کو ترجیح حاصل ہے:

''الصحیح من المذهب أن هذه صفة بیع العربون ذکره الأصحاب وسواء وقت أو لم یوقت جزم به فی المغنی والشرح والمستوعب وغیرهم '' (الانصاف باب الشروط فی البیع ۴/ ۲۵۸)۔

(صحیح مذہب یہ ہے کہ یہ بیع عربون کی قسم ہے جس کا تذکرہ دوسرے لوگوں نے کیا ہے، چاہے وقت کی تحدید کی ہو یا نہ کی ہو، مغنی شرح اور مستوعب اور دوسرے لوگوں نے بھی اس کو قطعیت کے ساتھ بیان کیا ہے)۔

اسی کے قائل محمد بن سیرین، سعید بن المسیب ہیں اور حضرت عبداللہ بن عمرؓ نے اس کی اجازت دی ہے (الشرح الکبیر لابن قدامہ ۴/ ۵۸)۔

خود حضرت عمرؓ سے اس فعل کا ثبوت ہے کہ نافع بن عبدالحارث نے مکہ میں آپ ﷺ کے لئے چار ہزار دینار میں صفوان بن امیہ سے ایک گھر خریدا اور کہا کہ اگر عمر نے اس کو قبول کرلیا تو ٹھیک ہے، ورنہ یہ چار سو دینار صفوان کے ہوجائیں گے:

''عن نافع بن عبد الحارث أنه اشتری دارًا بمکة من صفوان بن أمیة بأربعة آلاف، فإن رضی عمر فالبیع له وإن لم یرض فلصفوان أربع مائة '' (المجموع، باب ما نهی عنه من بیع الغرر وغیره ۹/ ۳۲۵)۔

احناف میں سے حضرت امام ابو یوسفؒ کا قول بھی ہے کہ یہ عقد دونوں (صانع و مستصنع) کے ذمہ لازم ہوگا اور ان میں سے کسی کو اختیار نہیں ہوگا:

''وروى عن أبي يوسف أنه لازم في حقهما حتى لا خيار لأحدهما لا للصانع ولا للمستصنع أيضًا'' (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

ملک العلماء علامہ کاسانی اس کی وجہ بیان فرماتے ہوئے لکھتے ہیں:

''وجه رواية أبي يوسف: أن في إثبات الخيار للمستصنع إضرارًا بالصانع لأنه قد أفسد متاعه وفرى جلده وأتى بالمستصنع على الصفة المشروطة فلو ثبت له الخيار لتضرر به الصانع فيلزم دفعًا للضرر عنه'' (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

(امام ابو یوسفؒ کی روایت کی وجہ یہ ہے کہ مستصنع کے لئے خیار ثابت کرنے سے صانع کو ضرر لاحق ہوگا، اس لئے کہ اس نے سامان ضائع کیا، چمڑا کاٹا اور مطلوبہ اوصاف کے مطابق مال تیار کیا، اگر اس کو خیار حاصل ہوگا تو صانع کو شدید ضرر لاحق ہوگا، چنانچہ دفع ضرر کے لئے یہ لازم ہے)۔

اور ''مجمع الفقہ الاسلامی'' کے آٹھویں سمینار منعقدہ برونائی دارالسلام مورخہ ۱-۷/ محرم ۱۴۱۴ھ مطابق ۲۱-۲۷/ جون ۱۹۹۳ء کو اس سلسلہ میں درج ذیل تجویزیں پاس ہوئیں:

☆ إن عقد الاستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط

(عقد استصناع ایسا عقد ہے جس میں عمل اور سامان پر عقد ہوتا ہے اور یہ دونوں فریق پر لازم ہوتا ہے، بشرطیکہ اس کے ارکان اور شرائط صحیح ہوں)۔

☆ يجوز بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بزمن محدود، ويحتسب العربون جزءًا من الثمن إذا تم الشراء، ويكون من حق البائع إذا عدل المشتري عن الشراء

(بیعانہ کی بیع درست ہے، جبکہ وقت کی حد بندی کردی جائے اور اگر عقد پورا ہوجائے تو اس کا شمار ثمن میں ہوگا اور اگر مشتری خریدنے سے انحراف کرے تو وہ بائع کا حق تسلیم کیا جائے گا)۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود فراہم کردے تو یہ ''عقد'' استصناع کے حکم میں ہوگا یا اجارہ کے؟ عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، کیا اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق حاصل ہوگا؟ اور اگر آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری ہو تو مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے، کیا وہ صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے؟

اگر کسی شخص نے کوئی سامان بنانے کا آرڈر دیا اور اس کے لئے مطلوبہ مواد (Materials) بھی فراہم کردیا، مثلاً کسی نے بڑھئی کو کرسی بنانے کے لئے لکڑی فراہم کردی تو یہ ''عقد اجارہ'' ہے، اب اگر آرڈر کے مطابق کرسی نہیں بنی تو اسے رد کرنے کا اختیار نہیں، البتہ اگر مکمل طور پر آرڈر کے مطابق سامان نہ ہو تو وہ نقصان کا تاوان (جرمانہ) وصول کرسکتا ہے:

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر، وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع لأن المضمونات تملك بالضمانات، والله اعلم بالصواب'' (بدائع ۴/ ۹۶)۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرپائے تو کیا خریدار اس کا تاوان وصول کرسکتا ہے؟

عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کے لئے وقت مقرر کرنا ضروری ہے، کیونکہ اس میں وقت کی تعیین کا رواج رہا ہے اور اس کا مقصد کام میں جلد بازی ہوتا ہے:

''إن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع، وإنما يقصد به تعجيل العمل لا تأخير المطالبة'' (بدائع ۴/ ۹۵،۹۴)

یہ عملی زندگی اور لوگوں کی ضرورتوں کے موافق ہے، موسوعہ فقہیہ میں ہے:

''وهذا القول هو المتفق مع ظروف الحياة العملية، وحاجات الناس، فيكون هو الأولى بالأخذ به''

(الموسوعۃ الفقہیہ ۵/ ۳۰۹)۔

پھر جب تاریخ حوالگی مقرر ہو جائے اور بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر سکے تو خریدار اس کا تاوان وصول کر سکتا ہے، کیونکہ خریدار اسی کے لحاظ سے اپنے مشتری حضرات سے معاملہ کرتا ہے، اگر بائع متعینہ وقت پر سامان نہ دے تو اسے لامحالہ بازار سے خرید کر اپنے خریداروں کو دینا پڑے گا، گویا اسے دوہرا نقصان اٹھانا پڑے گا، لہذا جرمانہ وصول کرنا درست ہے، اس سلسلہ میں فقہ حنفی کے ممتاز فقیہ علی بن خلیل طرابلسی نے امام ابو یوسفؒ کے قول کو ترجیح دی ہے اور ان لوگوں پر سخت تنقید کی ہے، جنہوں نے مالی سزا کو منسوخ مانا ہے، وہ فرماتے ہیں:

''یجوز التعزیر بأخذ المال وهو مذهب أبي یوسف، وبه قال مالك، ومن قال: إن العقوبة المالیة منسوخة. فقد غلط علی مذاهب الأئمة نقلًا واستدلالًا، ولیس بسهل دعوی نسخها '' (معین الحکام/ ۹۵)۔

(مالی تعزیر کا جواز امام ابو یوسفؒ کا مسلک ہے اور اسی کے قائل امام مالک بھی ہیں اور جن لوگوں نے مالی سزاؤں کے نسخ کا دعوی کیا ہے، ان لوگوں نے ائمہ مذاہب کی طرف روایۃً واستدلالاً غلط روایت منسوب کی ہے اور اس کے نسخ کا دعوی آسان نہیں ہے)۔

عصر حاضر کے معروف فقیہ مفتی تقی عثمانی مدظلہ امام حطاب کی ''تحریر الکلام فی مسائل الالتزام'' کے حوالہ سے رقمطراز ہیں:

''وأما إذا التزم أنه إن لم یوفه حقه في وقت كذا فعلیه كذا لفلان أو صدقة للمساكین فهذا هو محل الخلاف المعقود له هذا الباب فالمشهور أنه لا یقضی به كما تقدم وقال ابن دینار یقضی به '' (۱/۱۷۶ ط بیروت)

(اگر وہ لازم کرلے کہ اس نے اس کا حق فلاں وقت میں ادا نہ کیا تو فلاں کے لئے اس پر اتنا ہے یا مساکین کے لئے صدقہ ہے تو یہ محل نزاع ہے، مشہور یہ ہے کہ وہ اسے پورا نہیں کرے گا اور ابن دینار کا قول ہے کہ وہ اسے پورا کرے گا)۔

آگے مزید لکھتے ہیں: ''اس سے معلوم ہوا کہ یہ التزام دیانۃً بالاتفاق لازم ہوتا ہے اور قضاءً لازم ہونے میں اختلاف ہے، موجودہ ضرورت کی بنا پر ان حضرات کے قول پر عمل کرنے میں کوئی حرج نہیں، جو قضاءً بھی اس کے لازم ہونے کے قائل ہیں'' (اسلام اور جدید معیشت وتجارت/ ۱۴۵)۔

''مجمع الفقہ الاسلامی'' کے ساتویں سمینار منعقدہ جدہ مورخہ ۷-۱۲/ ذی قعدہ ۱۴۱۲ھ مطابق ۹-۱۴/ مئی ۱۹۹۲ء کو اس سے متعلق کئی تجاویز زیر غور آئیں، ان ہی میں ایک تجویز یہ تھی:

☆ یجوز أن یتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائیًا بمقتضی ما اتفق علیه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة (قرار رقم: ۶۶/ ۳/ ۷)۔

یہ بات درست ہے کہ متعاقدین کے آپسی اتفاق کے ساتھ عقد استصناع میں مالی تاوان شامل ہو، جب تک کہ حالات دگرگوں نہ ہوں۔

عقد استصناع - حقیقت، ضرورت اور حکم

مفتی عبدالرزاق قاسمی امروہی [1]

استصناع کی لغوی تعریف:

لسان العرب میں ہے: صنعه يصنعه صنعًا، فهو مصنوع أي عمله، بنانا، تیار کرنا، اسی سے ہے: "صُنعُ الله الذى أتقن كل شيئ" موسوعہ فقہیہ میں ہے کہ ''استصناع'' لغۃ مصدر ہے، ''استصنع الشيئ'' کا، جس کے معنی ہیں: کوئی چیز کسی سے بنوانا، تیار کرانا، اور ''اصطنع'' بھی استعمال ہوتا ہے، اس کے معنی بھی تیار کرانا ہے، بولا جاتا ہے: ''اصطنع فلانًا بابًا'' کہ فلاں شخص نے فلاں سے دروازہ بنوانے کا مطالبہ کیا (الموسوعۃ الفقہیہ الکویتیہ ۳/۳۲۶) لہذا استصناع کا لغوی مفہوم ہوگا: آرڈر پر کوئی چیز تیار کرانا، صانع سے کسی چیز کی صنعت کو طلب کرنا، اور یہ لغوی معنی اصطلاحی معنی کے قریب قریب ہیں۔

استصناع کی اصطلاحی تعریف:

استصناع کی اصطلاحی تعریف میں دو رجحان ہیں، ایک تو وہ جس کے قائل حنفیہ ہیں، سوائے امام زفرؒ کے، اور دوسرا وہ جس کے قائل حضرات ائمہ ثلاثہ ہیں، حنفیہ کا رجحان یہ ہے کہ عقد استصناع مستقل عقد ہے جس میں عقد سلم کی شرائط ملحوظ نہیں ہیں، پھر حنفیہ میں سے کچھ فقہاء نے ''عقد استصناع'' کی لفظی تعریف کی ہے اور بعض نے اس کی صورت کو ذکر کر کے اس کی تعریف کی ہے۔ علامہ حصکفی نے درمختار میں یہ تعریف کی ہے:

''الاستصناع هو طلب عمل الصنعة'' یعنی عمل صنعت کو طلب کرنا، علامہ شامیؒ اس کے حاشیہ پر لکھتے ہیں:

أنه طلب العمل منه، أي الصانع، في شيئ خاص على وجه مخصوص'' (درمختار مع رد المحتار ۵/ ۲۲۳، طبع دار الكتب بيروت)

یعنی مخصوص طریقہ سے مخصوص چیز میں صانع سے عمل کو طلب کرنے کا نام استصناع ہے، مجلۃ الاحکام العدلیہ میں یہ تعریف کی گئی ہے:

''الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئًا، فالعامل صانع والمشتري مستصنع والشيئ مصنوع'' (مجلة الاحكام العدليه/ ۱۱۳، المادة: ۱۲۴، طبع دار الجيل)۔

یعنی استصناع اہل صنعت کے ساتھ کسی چیز کے بنوانے کے ٹھیکہ کا نام ہے، یا یہ کہیں کہ اس معاہدے کا نام ہے جس کی رو سے ایک فریق دوسرے کے کام کو متعینہ مدت میں مقررہ معاوضہ پر انجام دینے کی ذمہ داری لیتا ہے، پس عامل صانع یعنی تیار کرنے والا ہے، مشتری مستصنع یعنی تیار کرانے والا ہے، اور شیئ مصنوع یعنی تیار کی ہوئی شئ ہے۔

علامہ کاسانی نے لفظی تعریف کو ذکر کرنے کے بجائے اس کی صورت کو ذکر کیا ہے، چنانچہ فرماتے ہیں:

''أما صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو صفار أو غيرها: اعمل لي خفًا أو آنية لك أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا، ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته، فيقول الصانع: نعم'' (بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع للكاساني ۵/ ۲، طبع دار الكتب العلميه بيروت)۔

یعنی استصناع کی صورت یہ ہے کہ کوئی شخص کسی کاریگر سے کہے: کہ اتنے روپے میں آپ میرے لئے چمڑے کا موزہ یا پیتل کا برتن بنا دیجئے اور یہ

---

[1] خادم الحدیث والافتاء جامعہ اسلامیہ عربیہ، جامع مسجد، امروہہ، یوپی۔

بنوانے والا شخص بنائی جانے والی چیز کی نوع، مقدار اور صفت کو واضح کردے، صانع اس کو قبول کرلے، تو اس کا نام عقد استصناع ہے۔

شیخ مصطفی زرقا نے عقد استصناع کی تعریف یہ کی ہے: ''بأنه عقد يشترى به فى الحال شيئ مما يصنع صنعًا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعًا بموادٍ من عنده بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد'' (عقد الاستصناء للزرقاء: ۲۱)

کہ عقد استصناع ایسا عقد ہے جس کے ذریعہ فی الحال ایسی چیز خریدی جاتی ہے جو مستقبل میں تیار کی جائے گی اور بائع اس چیز کو متعینہ ثمن میں مخصوص اوصاف کے ساتھ اپنے میٹریل سے تیار کرکے مشتری کو پیش کرے گا۔

ڈاکٹر محی الدین قرہ داغی نے ان الفاظ میں تعریف کی ہے: ''الاستصناع هو ما إذا طلب المستصنع من الصانع صنع شيئ موصوف فى الذمة خلال فترة قصيرة أو طويلة، سواء كان المستصنع عين المصنوع منه بذاته أم لا، وسواء كان المصنوع منه موجودا أثناء العقد أم لا فمحل عقد الاستصناء هو العين والعمل معًا من الصانع، فالعقد بهذه الصورة ليس بيعًا ولا سلمًا، ولا إجارة ولا غيرها، وإنما هو عقد مستقل خاص، له شروط الخاصة به'' (بحث الاستصناء لقره داغی)۔

یعنی استصناع یہ ہے کہ مستصنع یعنی مشتری صانع یعنی بائع سے مستقبل قریب یا بعید میں ایسی چیز کے بنانے کا مطالبہ کرے جو موصوف فی الذمہ ہو، عقد کے دوران اس بنائی جانے والی چیز کا مادہ موجود ہو یا نہ ہو، پس عقد استصناع کا محل عین اور عمل دونوں ہیں، اس صورت میں جو عقد ہوگا وہ نہ تو بیع مطلق ہے، نہ بیع سلم، نہ عقد اجارہ، اور نہ ہی ان کے علاوہ، بلکہ یہ ایک مستقل عقد ہے جس کی مخصوص شرائط ہیں، اور ذکر کی جانے والی تمام تعریفات سے ''عقد استصناع'' کے مندرجہ ذیل نقاط واضح ہوتے ہیں:

۱- یہ ایسا عقد ہے جس کی اساس: صانع، مستصنع، شیئ مصنوع اور ثمن ہے۔

۲- یہ بائع اور مشتری کے درمیان ایک معاہدہ ہے جس کی رو سے ایک شخص دوسرے کے کام کو متعینہ مدت میں مقرر معاوضہ پر انجام دینے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔

۳- عقد کے وقت مبیع بائع کی ملکیت میں موجود نہیں ہوتی ہے، بلکہ وہ ایک شیئ معدوم ہوتی ہے جس کے تیار کرنے کی ذمہ داری بائع قبول کرتا ہے فقہاء کے قول ''مبیع فی الذمہ'' کا یہی مطلب ہے۔

۴- وہ خام میٹریل جس سے شیئ مطلوب تیار کی جائے گی وہ بائع کا ہوگا، اگر وہ مشتری کا ہو تو یہ عقد اجارہ ہوگا نہ کہ عقد استصناع۔

۵- استصناع درحقیقت اس عین کی بیع ہے جو بائع کے ذمہ میں ہے، البتہ اس کو بنانا بائع کی ذمہ داری ہے، اس سے بیع سلم سے ممتاز ہو جاتی ہے، اس لئے کہ سلم میں مبیع موصوف فی الذمہ ہوتی ہے، بائع پر بنانے کی ذمہ داری نہیں ہوتی ہے۔

۶- استصناع میں مجلس عقد میں ثمن پر قبضہ کرنا شرط نہیں ہوتا، جیسا کہ بیع سلم میں ہوتا ہے، بلکہ اس میں ثمن نقد بھی ہوسکتا ہے، ادھار بھی اور قسط وار بھی۔

۷- جس چیز کو بنوایا جارہا ہے، اس کے اوصاف کو اس طرح بیان کردینا ضروری ہے کہ کوئی جہالت وغرر باقی نہ رہے جو کہ بعد میں نزاع کا سبب بن سکتا ہو۔

۸- استصناع انہیں اشیاء میں ہوسکتا ہے جن میں صنعت کو دخل ہو اور جن میں صنعت کو دخل نہ ہو، جیسا کہ غلہ اور پھل وغیرہ تو ان میں استصناع درست نہیں ہوگا۔

ائمہ ثلاثہ، مالکیہ، شوافع اور حنابلہ کا رجحان:

عقد استصناع کے سلسلہ میں دوسرا رجحان حضرات ائمہ ثلاثہ، مالکیہ، شوافع اور حنابلہ کا ہے، حنفیہ میں سے امام زفرؒ کا بھی یہی رجحان ہے کہ عقد استصناع کوئی مستقل عقد نہیں ہے، بلکہ یہ عقد سلم ہی کی ایک قسم ہے جس کے لئے وہ تمام شرائط ضروری ہیں جو عقد سلم کے لئے ہوتی ہیں اور عقد سلم کے لئے ان حضرات کے یہاں درج ذیل شرائط ہیں:

۱- مسلم فیہ ایسی چیز ہو جس کی مقدار اور صفات کی اس طرح تعین کی جاسکے کہ ادائیگی کے وقت فریقین میں نزاع کا اندیشہ نہ ہو، مثلاً یہ کہ وہ کیلی یا وزنی ہو یا

زرعی ہو، یا عددمتقارب ہو کہ ان اشیاء کی تعیین، کیل، وزن، پیمائش اور شمار کے ذریعہ ہو سکتی ہے۔

۲- مسلم فیہ ادائیگی کے وقت بازار میں موجود رہتی ہو۔

۳- مسلم فیہ ادھار ہو، یہ رائے مالکیہ اور حنابلہ کی ہے، شوافع کے نزدیک مسلم فیہ نقد بھی ہو سکتا ہے۔

۴- ثمن کی ادائیگی مجلس عقد ہی میں ہو، البتہ مالکیہ کے یہاں ثمن تین دن کی تاخیر سے بھی ادا کیا جا سکتا ہے۔

۵- رأس المال اور مسلم فیہ جنس اور قدر میں سے کسی بھی ایک میں متحد نہ ہوں، اگر دونوں کی جنس ایک ہوجائے یا قدر ایک ہوجائے تو ایسی صورت میں ادھار معاملہ ناجائز ہوگا، چنانچہ سونے کی سلم چاندی سے درست نہ ہوگی۔ حضرات ائمہ ثلاثہ استصناع کے لئے بھی انہی شرائط کو ضروری قرار دیتے ہیں اور کہتے ہیں کہ یہ کوئی الگ عقد نہیں ہے بلکہ سلم کی ہی ایک صورت ہے۔

عقد استصناع کا حکم:

احناف کے نزدیک عقد استصناع ایک مستقل عقد ہے، جس کی شرائط عقد سلم سے مختلف ہیں، اور احناف کے یہاں ''عقد استصناع'' جائز ہے، جمہور علماء کی رائے بھی اس عقد کے جواز ہی کی ہے، مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے بھی اپنے ساتویں سمینار میں جواز ہی کی تجویز پیش کی ہے، اور جواز کے متعدد ادلہ ہیں، ان کو اولاً دو قسموں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے، ایک عام ادلہ، دوسرے خاص ادلہ۔

عقد استصناع کے جواز کے عمومی دلائل:

۱- اصل اشیاء میں اباحت ہے اور اگر کسی عقد کے کرنے میں نصوص قرآنیہ یا احادیث نبویہ کی مخالفت لازم نہ آئے تو اس عقد کا کرنا جائز ہوگا۔

۲- اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: "یا أیہا الذین آمنوا أوفوا بالعقود"، اس آیت کی رو سے ایک تو یہ ثابت ہے کہ انسان پر اپنے کئے ہوئے عقد کا پورا کرنا لازم ہے، دوسری بات یہ ثابت ہوتی ہے کہ لوگوں کے درمیان رائج عقود میں سے کسی عقد کو بلا دلیل شرعی حرام قرار دینا درست نہیں ہے، کیونکہ اس سے ''تحریم مالم یحرم اللّٰہ'' لازم آتا ہے، لہٰذا عقود میں اصل اباحت ہوئی۔

۳- رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے: ''الصلح جائز بین المسلمین إلا صلحًا حرّم حلالًا أو أحل حرامًا، والمسلمون علی شروطهم إلا شرطا حرم حلالًا أو أحل حرامًا'' (سنن ترمذی کتاب الاحکام باب ما ذکر فی الصلح بین الناس / ۱۳۵۲)۔

شروط صحیحہ پر ہر اس عقد کو بھی قیاس کیا جائے گا جو اصول شریعت سے متصادم نہ ہو اور لوگوں کی مصلحتوں کے موافق ہو، لہٰذا اس کو بنیاد بناتے ہوئے کسی بھی ایسے عقد جدید کا منعقد کرنا جس کا ثبوت دور نبوی اور دور صحابہ میں نہ ملتا ہو، شرعاً اس وقت تک کے لئے درست ہوتا ہے، جب تک اصول شرع سے متصادم نہ ہو (مقالہ ڈاکٹر القرہ داغی / ۷ / ۱۳)۔ یہ عمومی ادلہ ہی عقد استصناع کی مشروعیت کے اثبات کے لئے کافی ہیں۔

استصناع کی مشروعیت کے خصوصی ادلہ:

قائلین جواز نے کتاب، سنت، اجماع اور استحسان سے بھی مخصوص ادلہ پیش کئے ہیں جن کو ہم اختصار کے ساتھ یہاں نقل کرتے ہیں:

قرآن: اللہ تبارک وتعالیٰ کا ارشاد ہے: "قالوا یا ذا القرنین إن یأجوج ومأجوج مفسدون فی الأرض فهل نجعل لك خرجًا علی أن تجعل بیننا وبینهم سدًا قال ما مکّنی فیه ربی خیر فأعینونی بقوة أجعل بینکم وبینهم ردمًا" (سورہ کهف: ۹۵-۹۴)۔

ان آیات میں قصہ ذوالقرنین کی منظرکشی کی گئی ہے کہ ان کی قوم نے ان سے ایک ایسی دیوار بنانے کے لئے کہا جو یاجوج ماجوج سے حفاظت کا ذریعہ بن سکے، اور اس عمل پر انہوں نے حضرت ذوالقرنین کو اجرت دینے کا وعدہ بھی کیا، اور ظاہر ہے کہ قوم کا مقصد یہ تھا کہ میٹریل اور عمل خود حضرت ذوالقرنین کا ہو، وہ اس میں شریک نہ ہوں گے، اس لئے کہ وہ تو اس دیوار کے بنانے کا طریقہ بھی نہیں جانتے تھے، جیسا کہ اللہ تعالیٰ نے فرمایا ہے: "لا یکادون یفقهون قولًا" (سورہ کہف: ۹۳)، اور یہی استصناع کی حقیقت ہے، اس واقعہ سے استدلال یہ ہے کہ قرآن کریم میں ذکر کیا ہوا، کوئی بھی فعل یا امر یا نہی قابل حجت وعمل ہوگا الا یہ کہ قرآن کریم اس کے بطلان پر کوئی تنبیہ کردے، اس لئے کہ اللہ تعالیٰ نے اپنی کتاب کا نام ''فرقان وتبیان'' رکھا ہے، اگر حضرت ذوالقرنین

کے ساتھ طلب کیا جانے والا معاملہ (جو کہ عقد استصناع ہی ہے) باطل ہوتا تو یقیناً اس پر تنبیہ کردی جاتی (افعال الرسول ودلالتہا علی الاحکام الشرعیہ/ ۲۲۸)۔

سنت: حضرت نافع حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے روایت کرتے ہیں:

''أن النبی ﷺ اصطنع خاتمًا من ذهب وجعل فصه فی بطن كفه إذا لبسه فاصطنع الناس خواتيم من ذهب فرقی المنبر فحمد الله وأثنی عليه، فقال: إنی كنت اصطنعته وإنی لا ألبسه فنبذه، فنبذ الناس''۔

(نبی کریم ﷺ نے سونے کی انگوٹھی بنوائی اور جب پہنتے تو اس کا نگینہ ہتھیلی کی طرف کرتے، لوگوں نے بھی سونے کی انگوٹھیاں بنوائیں، پھر آپ منبر پر چڑھے اور خدا کی حمد وثناء بیان کی اور فرمایا: کہ میں نے یہ انگوٹھی بنوائی تھی، لیکن اب میں اس کو نہیں پہنوں گا، چنانچہ یہ فرما کر آپ ﷺ نے انگوٹھی پھینک دی، لوگوں نے بھی اپنی اپنی انگوٹھیاں پھینک دیں)۔

''عن أبی حازم قال: أتی رجال إلی سهل بن سعد يسألونه عن المنبر؟ فقال: بعث رسول الله ﷺ إلی فلانة امرأة قد سماها سهل أن مری غلامك النجار يعمل له أعوادًا أجلس عليهن إذا كلمت الناس. فأمرته يعملها من طرفائی الغابة، ثم جیء بها، فأرسلت إلی رسول الله ﷺ بها فأمر بها فوضعت فجلس عليه''۔

(ابوحازم روایت کرتے ہیں کہ کچھ لوگ سہل بن سعد کے پاس منبر کے متعلق دریافت کرنے گئے تو انہوں نے بیان کیا کہ رسول اللہ ﷺ نے فلاں عورت کو جس کا نام سہلؓ نے لیا تھا کہلا بھیجا کہ اپنے بڑھئی لڑکے کو حکم دو کہ چند لکڑیاں بنادے جس پر میں بیٹھوں جب لوگوں سے بات کروں، اس عورت نے اس لڑکے کو حکم دیا کہ غابہ کے جھاؤ کا منبر بنادے، چنانچہ وہ تیار کرکے لایا تو اس عورت نے رسول اللہ ﷺ کے پاس بھیج دیا، آپ نے حکم دیا تو وہ رکھا گیا اور آپ ﷺ اس پر بیٹھے)۔

یہ دونوں حدیثیں عقد استصناع کے جواز پر دلالت کرتی ہیں، اس لئے کہ پہلی حدیث میں نبی ﷺ کے انگوٹھی بنوانے کا ذکر ہے کہ آپ نے آرڈر دے کر انگوٹھی تیار کرائی اور دوسری حدیث میں منبر بنوانے کا ذکر ہے۔

عملی اجماع:

رسول اللہ ﷺ کے زمانہ سے لے کر آج تک استصناع پر عمل کرنا متعارف بھی ہے، اور ضرورت بھی، چنانچہ لوگوں میں سے شاید کوئی ایسا ہوگا، خواہ عالم ہو یا غیر عالم۔ جس نے عقد استصناع کی صورت میں لین دین نہ کیا ہوگا، اور اس کو اپنی زندگی میں کسی چیز کو آرڈر دے کر بنوانے کی ضرورت نہ پڑی ہوگی، کوئی گھر کا فرنیچر بنواتا ہے، کوئی کاشتکاری کا سامان بنواتا ہے، کوئی کمپیوٹر اور کوئی بلڈنگ وغیرہ۔ حتی کہ جو ائمہ ثلاثہ عقد استصناع کے جواز کے قائل نہیں ہیں وہ بھی اس کو اختیار کرنے پر مجبور ہیں۔ اسی کو شیخ زرقاء لکھتے ہیں:

''ويلحظ فی هذا المقام أن المشاهد فی عصرنا أن فقهاء المذاهب الثلاثة التی لاتجيز الاستصناع إلا بطريق السلم يمارسونه عمليًا فی حاجاتهم الخاصة وحاجات أبنائهم ولا يجدون منه بدًا''۔ اسی کا نام اجماع عملی بھی ہے

(مقالة الشيخ مصطفى الزرقاء: ۲۴)۔

استحسان:

جمہور احناف کا کہنا ہے کہ ''عقد استصناع'' استحساناً جائز ہے، کیونکہ قیاس کا تقاضا تو عدم جواز ہی کا ہے، اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، جو شرعاً ممنوع ہے، لیکن لوگوں کے تعامل اور ضرورت کو دلیل بنا کر اس کو جائز قرار دیا گیا ہے۔ فقہاء احناف نے اپنی اپنی کتابوں میں استحسان کے طور پر ہی عقد استصناع کے جواز کی بات کہی ہے، چنانچہ ہم کچھ فقہاء کی عبارتیں نقل کرتے ہیں۔

علامہ کاسانی بدائع میں دلائل جواز پر کلام کرتے ہوئے لکھتے ہیں: ''أما جوازه فالقياس أن لايجوز. لأنه بيع ما ليس عند

الإنسان، لا على وجه السلم، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان، ورخص فى السلم، ويجوز استحسانًا لإجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك فى سائر الأعصار من غير نكير، وقد قال عليه السلام: ''لاتجتمع أمتى على ضلالة''، وقال عليه السلام: ''ما رآه المسلمون حسنا فهو عند الله حسن، وما رآه المسلمون قبيحًا، فهو عند الله قبيح''، والقياس يترك بالإجماع، ولهذا ترك القياس فى دخول الحمام بالأجر، من غير بيان المدة، ومقدار الماء الذى يستعمل'' (بدائع الصنائع فى ترتيب الشرائع ۵/ ۳)۔

مذکورہ بالاعبارت سے یہ بات بالکل واضح ہوتی ہے کہ احناف نے عقد استصناع کے جواز میں اصل بنیاد تعامل اور حاجت ہی کو بنایا ہے، واللہ اعلم۔

عقد استصناع کی فقہی کیفیت وحقیقت:

عقد استصناع کی فقہی حقیقت وکیفیت کیا ہے؟ اس سلسلہ میں تتبع اور تلاش کے بعد چھ اقوال ہمارے سامنے آتے ہیں:

۱- استصناع وعدہ ہے عقد نہیں ہے، یہ قول متعدد احناف کی طرف منسوب ہے، چنانچہ مبسوط سرخسی میں ہے:

''الاستصناع مواعدة وإنما ينعقد العقد بالتعاطى إذا جاء به مفروغًا به'' (المبسوط للسرخسی ۱۲/ ۱۹۳ طبع دار الکتاب العلمیہ)

اس قول (کہ استصناع وعدہ ہے) کا اثر یہ ہوگا کہ اگر اس کو پورا نہ کیا گیا تو فریقین پر گناہ ہوگا، اور اگر عقد مانتے ہیں تو اس کا پورا کرنا لازم ہوگا اور نہ پورا کرنے کی صورت میں ضمان ہوگا۔

۲- استصناع سلم ہے، جمہور فقہاء مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کی رائے یہی ہے کہ استصناع باب سلم میں داخل ہے، اسی کی شرائط اور احکام ملحوظ ہوں گے (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۰۲ طبع دار الفکر)۔

۳- استصناع بیع مطلق ہے، بعض فقہاء احناف کی رائے یہ ہے کہ استصناع ایسی بیع ہے جو فریقین کے لئے لازم ہے، البتہ اس میں مشتری کے لئے خیار رؤیت کی گنجائش ہے (بدائع الصنائع ۵/ ۲)۔

۴- عقد اجارہ ہے، بعض فقہاء کا خیال یہ ہے کہ یہ اجارہ ہے، اور معقود علیہ عمل ہے، اس لئے کہ استصناع نام ہے طلب عمل کا، اور ہر وہ عقد جس سے عمل مقصود ہو اجارہ ہوا کرتا ہے (العنایہ شرح ہدایہ ۷/ ۱۱۵ طبع دار الفکر)۔

۵- ابتداءً اجارہ ہے انتہاءً بیع ہے، یہ بھی بعض احناف کی رائے ہے، جس کو علامہ ابن ہمام نے فتح القدیر میں نقل کیا ہے،

''هو إجارة ابتداءً وبيع انتهاءً لكن قبل التسليم لا عند التسليم بدليل إنهم قالوا: إذا مات الصانع يبطل ولايستوفى المصنوع من تركته.'' (فتح القدیر دار الکتب العلمیہ بیروت ۷/ ۱۹)۔

۶- استصناع عقد مستقل ہے، جمہور احناف کی رائے یہی ہے، چنانچہ امام سرخسی نے اسی کے بارے میں فرمایا ہے کہ بیع کی چار قسمیں ہیں:

(۱) عین کی بیع ثمن کے عوض، یہ بیع مطلق ہے۔ (۲) دین فی الذمہ کی بیع ثمن کے عوض، یہ سلم ہے۔
(۳) عمل کی بیع ثمن کے عوض، یہ اجارہ ہے۔ (۴) عین کی بیع جس میں عمل شرط ہو، ثمن کے عوض یہ استصناع ہے۔

امام سرخسی کی عبارت ملاحظہ ہو:

''اعلم أن البيوع أنواع أربعة: بيع عين بثمن، بيع عين فى الذمة بثمن، وهو السلم، وبيع عمل العين فيه تبع وهو استئجار للصناعة ونحوها، فالمعقود عليه الوصف الذى يحدث فى المحل بعمل العامل وبيع عين شرط فيه العمل وهو الاستصناع'' (المبسوط للسرخسی ۱۵/ ۸۴، دار المعرفہ بیروت)۔

امام سرخسی کی یہ عبارت واضح کرتی ہے کہ استصناع ایک مستقل عقد ہے جیسا کہ سلم اور اجارہ ایک مستقل عقد ہے۔

عقد استصناع کے ارکان:

استصناع چونکہ ایک مستقل عقد ہے، اس لئے حضرات فقہاء نے اس کے ارکان (جن کے بغیر اس کا وجود نہیں ہوسکتا ہے) بیان کئے ہیں، اور کہا کہ عقد استصناع کے بنیادی ارکان تین ہیں: (۱) عاقدان، (۲) صیغہ، (۳) محل، یعنی معقود علیہ: عاقدین تو مستصنع (مشتری) اور صانع (بائع ہیں) جن میں بنیادی طور پر اولاً معاملات وتصرفات کی کامل اہلیت کا ہونا ضروری ہے اور یہ کامل اہلیت عقل، تمیز اور رشد سے حاصل ہوگی، ثانیاً ان عاقدین میں ایسی ولایت کا ہونا بھی ضروری ہے جس کے نتیجہ میں یہ اس عقد کو نافذ کرسکیں اور اس کے آثار شرعیہ کو مرتب کرسکیں، خواہ یہ قوت نافذہ اصالۃً ہو یا وکالۃً ہو۔

اور صیغہ ایجاب وقبول ہے، یعنی وہ کلمات جو انشاء عقد میں اس کی نیت اور ارادہ کی ترجمانی کرتے ہیں اور بائع ومشتری کی رضامندی پر دلالت کرتے ہوں، مثلاً مشتری کہے: "اصنع لی خفًا" بائع اس کے جواب میں کہے: "قبلت"۔

رہی تیسری چیز یعنی معقود علیہ تو اس کے دو عنصر ہیں: ایک ثمن اور دوسرا مبیع، ثمن میں تنوع اور مقدار کے اعتبار سے اس کا معلوم ومتعین ہونا ضروری ہے، خواہ یہ ثمن کل کا کل معجّل ہو یا مؤجل ہو یا قسط وار ہو، اور مثمن (مبیع) میں درحقیقت دو چیزیں ہیں، جو صانع سے مطلوب ہوتی ہیں، ایک تو عین، دوسرے عمل، یعنی صانع کی وہ محنت اور جدوجہد جو وہ خام میٹریل سے شیٔ کو بنانے میں صرف کرے گا۔ فقہاء احناف کا اس میں اختلاف ہے کہ محل استصناع عین ہے یا عمل، شیخ زادہ نے "مجمع الانھر" میں لکھا ہے کہ استصناع کا محل عین ہے یعنی وہ سامان ہے جس کو بائع تیار کرے گا، بائع کا عمل مبیع نہیں ہے، فرماتے ہیں: "والمبیع ھو العین لا عملہ"، اور دلیل اس کی انہوں نے یہ دی ہے کہ انسان کا مقصود سامان ہوا کرتا ہے، صنعت کا ذکر تو وصف اور جنس کو بیان کرنے کے لئے ہوا کرتا ہے، یہی وجہ ہے کہ اگر بائع عقد سے پہلے کا بنا ہوا سامان لے آئے اور مشتری اس کو قبول کرلے تو یہ عقد درست ہوگا، اگر مبیع عمل ہوتا تو یہ بیع ٹھیک نہ ہوتی، جب کہ امام بردعی فرماتے ہیں کہ صانع کا عمل محل استصناع ہے اس لئے کہ استصناع مشتق ہے "صنع" سے جس کے معنی عمل کے ہی ہیں (الموسوعۃ الفقہیہ ۳/۳۲۹)۔

اور تیسری رائے صاحب "المحیط البرھانی" کی ہے کہ معقود علیہ عین اور عمل دونوں ہی ہیں چنانچہ تحریر فرماتے ہیں:

"المستصنع طلب منه العمل والعين جميعًا فلابد من اعتبارهما جميعًا" (المحیط البرھانی ۲/ ۵۷۵)۔

بعض معاصرین نے بھی اسی کو اختیار کیا ہے کہ معقود علیہ عین وعمل دونوں ہی ہیں اور اسی وجہ سے عقد استصناع دیگر عقود سے ممتاز ہوتا ہے، چوں کہ مطلق بیع میں محل عین ہوتا ہے، اور اجارہ میں محل عمل ہوتا ہے اور سلم میں محل وہ عین ہوتا ہے جو موصوف فی الذمہ ہو۔

عقد استصناع کی شرائط:

۱- معقود علیہ یعنی مستصنع فیہ معلوم ہو، یعنی جس چیز کا بنوانا مقصود ہے اس کے تمام اوصاف کو بیان کردیا جائے، خام میٹریل کی تحدید کردی جائے جنس، نوع اور قدر کو اس طرح بیان کردیا جائے کہ تسلیم کے وقت کوئی تنازع نہ ہو، اسی کو علامہ کاسانی نے ان الفاظ میں تحریر کیا ہے:

"وأما شرائط جوازه فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه قدره وصفته لأنه لا يصير معلومًا بدونه" (بدائع الصنائع ۵/ ۳)

۲- شیٔ مصنوع ان چیزوں میں سے ہو جن میں لوگوں کا تعامل ہے، اس لئے کہ عقد استصناع کا جواز ہی تعامل عرف کی وجہ سے ہے، ورنہ تو وہ معدوم کی بیع ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں: "ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس" (حوالہ سابق ۵/ ۳)۔ فقہاء متقدمین نے ان چیزوں کو علی سبیل المثال ذکر کیا ہے جن کے استصناع کا ان کے زمانہ میں تعامل تھا جیسا کہ لوہے، پیتل اور شیشہ کے برتن بنوانا، خفین بنوانا، تلوار بنوانا وغیرہ، پھر تیرہویں صدی ہجری میں مجلۃ الاحکام العدلیہ صادر ہوا تو اس میں ان چیزوں میں استصناع کو بطور مثال ذکر کیا گیا ہے جن کے بنوانے کا تیرہویں صدی میں رواج تھا، جیسے بندوقیں، جہاز وغیرہ اس سے یہ پتہ چلتا ہے کہ حضرات فقہاء متقدمین نے جن چیزوں کو ذکر کیا ہے وہ علی سبیل المثال ہیں حصر کے طریقہ پر نہیں ہیں، لہذا ہمارے زمانے میں استصناع اور بھی متعدد اشیاء میں جاری ہوسکتا ہے جن میں استصناع کا لوگوں کا تعامل ہے اور ضرورت وحاجت بھی جیسے ہوائی جہاز بنوانا، فرنیچر بنوانا، کمپیوٹرس بنوانا، عمارتیں بنوانا وغیرہ، ہزاروں سامان ایسے ہیں جو آرڈر پر ہی تیار کرائے جاتے ہیں یہ بھی سب تعامل پائے جانے کی وجہ سے جائز ہوں گے۔

۳- تیسری شرط شیٔ مصنوع کی ادائیگی کی مدت کو متعین کرنا ہے، یعنی مجلس عقد میں یہ متعین کردیا جائے کہ بائع فلاں تاریخ میں بنوایا ہوا سامان سپرد کردے گا،

اس تیسری شرط میں امام ابوحنیفہؒ اور صاحبین کا اختلاف ہے، حضرت امام ابوحنیفہ تو فرماتے ہیں کہ استصناع میں اگر شیٔ مصنوع کی ادائیگی کی مدت متعین کردی گئی تو وہ بیع سلم ہوجائے گی، امام ابوحنیفہ کی دلیل یہ ہے کہ جب اس کی مدت متعین ہوگئی تو اب سلم کے معنی پائے گئے اور عقود میں اعتبار معانی کا ہوا کرتا ہے، لہذا ضروری ہے کہ عقد استصناع میں مدت متعین نہ کی جائے، لیکن صاحبین فرماتے ہیں کہ مدت متعین کی جائے یا نہ کی جائے، ہرحال میں یہ عقد استصناع ہی رہے گا، مدت کے متعین کرنے سے سلم نہیں بنے گا صاحبین کا استدلال اس بات سے ہے کہ استصناع میں مدت کی تعیین کا عرف اور تعامل ہے اور استصناع بھی تعامل ہی کی وجہ سے مشروع ہوا ہے، لہذا مدت کے متعین کرنے سے یہ عقد سلم میں تبدیل نہ ہوگا۔ صاحب بدائع لکھتے ہیں:

''وجه قولهما أن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع وإنما يقصد به تعجيل العمل لا تأخير المطالبة فلا يخرج به كونه استصناعًا'' (بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔

مجلۃ الاحکام العدلیہ میں صاحبین کی رائے کو اختیار کیا گیا ہے، چنانچہ کہا گیا ہے کہ جس چیز کے استصناع کا تعامل ہے تو اس میں استصناع مطلقاً جائز ہے اور جس کے استصناع کا تعامل نہیں ہے اگر اس میں مبیع کی ادائیگی کی مدت متعین کردی جائے تو وہ سلم ہوجائے گا،

''على أن كل شيئ تعومل باستصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق، وأما ما لم يتعامل باستصناعه إذا بين فيه المدة صار سلمًا وتعتبر فيه حينئذ شروط السلم'' (مجلة الاحكام العدليه ماده: ۳۸۹)۔

دور حاضر کے علماء نے بھی صاحبین ہی کی رائے کو اختیار کیا ہے، اور یہی دور حاضر کے حالات کے موافق بھی ہے، اس لئے کہ معاملات میں پختگی اور دھوکہ دہی سے بچنے کے لئے وقت کا مقرر کرنا انتہائی ضروری ہے، بالخصوص بڑی بڑی صنعتوں اور پروجیکٹوں کے استصناع میں اگر مدت متعین نہ کی گئی تو صانع کی طرف سے تاخیر ہوتی رہے گی، مثلاً بڑی بڑی عمارتوں، پلوں، بری اور بحری جہازوں کے بنانے کے لئے ٹھیکہ میں اگر وقت کی تعیین نہ ہوئی تو صانع کی طرف سے ٹال مٹول کے قوی امکانات ہیں جو آپسی نزاع کا سبب بنے گا، انہیں وجوہات کے پیش نظر مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے بھی وقت کی تعیین کو ضروری قرار دیا ہے۔

۴- چوتھی شرط یہ ہے کہ عقد مکتوب (لکھا ہوا) ہو، متقدمین نے اس چوتھی شرط کو بیان نہیں کیا ہے، کیوں کہ عقد استصناع بھی دیگر معاملاتی عقود کی طرح ایک ایسا عقد ہے جو عاقدین کی جانب سے محض ایجاب وقبول کے پائے جانے سے ہی منعقد ہوجاتا ہے، لہذا اس کے اثبات کے لئے کسی لکھی ہوئی متعینہ شکل کی پابندی ضروری نہ ہوگا، لیکن ہم اس چوتھی شرط کا اضافہ اس لئے کررہے ہیں کہ عقد استصناع میں دین کی بھی جہت ہے، اور شریعت نے دیون کو لکھنے کی تاکید فرمائی ہے فرمایا گیا ہے: "يأيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" (سورہ بقرہ: ۲۸۲)۔ حصول اطمینان، معاملات میں استحکام اور متعاقدین میں نزاع سے بچنے کے لئے موجودہ زمانہ میں عقد استصناع کا مکتوب شکل میں ہونا بھی ضروری ہے۔

استصناع کے اقسام:

عصر حاضر میں استصناع کی دو قسمیں لوگوں کے درمیان رائج ہیں، ایک استصناع عادی جس کو استصناع تقلیدی بھی کہا جاتا ہے، دوسری استصناع موازی ہے جس کو استصناع تمویلی اور متوازی بھی کہا جاتا ہے، ہم ان دونوں قسموں پر مختصر روشنی ڈالتے ہیں۔

استصناع عادی:

استصناع عادی سے مراد وہ طریقہ ہے جن کا ذکر کتب فقہ میں کیا گیا ہے، جس کی تعریف ماقبل میں بیان ہوچکی ہے، استصناع عادی کا تعاقد طرفین: مستصنع (فرد یا ادارہ) اور صانع (ٹھیکہ دار یا کمپنی) کے درمیان ہوتا ہے، ان دونوں کے درمیان کوئی تیسرا واسطہ نہیں ہے، اسی استصناع کو لوگ اپنی ذاتی ضرورتوں میں اختیار کرتے ہیں، مثلاً ضرورت کے مطلوبہ ڈیزائن کے ساتھ کپڑے یا بدایا وغیرہ تیار کرانا، نیز اسی کو بڑے بڑے صنعتی ادارے صنعت کے میدانوں میں استعمال کرتے ہیں، بڑے صنعتی اداروں کو جن آلات کی ضرورت ہوتی ہے وہ ان کے اجزاء کو چھوٹے چھوٹے اداروں سے تیار کروالیتے ہیں، نیز اسی طریقہ سے استصناع کو حکومتیں سرکاری عمارتوں، سڑکوں اور پلوں وغیرہ کے بنوانے میں اختیار کرتی ہیں، چنانچہ ایک حکومت ٹھیکہ دار کو متعین محدود سڑک بنانے کا ٹھیکہ دے دیتی ہے جس میں سارا میٹریل ٹھیکہ دار ہی کی طرف سے ہوتا ہے، گویا حکومت مستصنع ہے اور ٹھیکہ دار صانع ہے۔

استصناع موازی یا متوازی:

استصناع متوازی وہ عقد ہے جس کو اسلامی مالیاتی ادارے بطور سرمایہ کاری استعمال کرتے ہیں، یہ عقد درحقیقت دو عقدوں سے مرکب ہوتا ہے، ایک وہ عقد جو ادارہ (بینک) سامان کے خریدار کے ساتھ کرتا ہے، بینک کی حیثیت اس میں ''صانع'' کی ہوتی ہے، دوسرا وہ عقد جو بینک کسی کمپنی یا سامان کے بنانے والے یا کانٹریکٹر کے ساتھ کرتا ہے تاکہ بینک فریق اول سے طے کی ہوئی اشیاء کو تیار کرائے، اس صورت میں بینک کی حیثیت مستصنع کی ہوتی ہے، یعنی یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، اور مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوجاتی ہے، کیونکہ بینک یا مالیاتی ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو وہ اس کا نفع ہوجائے، اس کو مثال سے اس طرح سمجھا جاسکتا ہے کہ ایک شخص نے اسلامی بینک سے کہا کہ مجھے رہنے کے لئے ایک مکان چاہئے، بینک اس شخص سے معاملہ کرلیتا ہے کہ وہ آپ کو مثلاً ایک سال میں فلاں فلاں صفات کے ساتھ متصف مکان تیار کرکے دس لاکھ روپے (۱۰,۰۰۰۰) میں دے دے گا، وہ شخص اس کو قبول کرلیتا ہے۔ ثمن کی ادائیگی چاہے فی الحال کردے یا قسط وار کردے، اس کے بعد بینک بلڈنگ بنانے والی کمپنی سے رابطہ کرکے ایک مکان (جو ان ہی صفات کا حامل ہو جو فریق اول سے طے ہوئی ہیں) بنوانے کا معاملہ طے کرلیتا ہے، اور ثمن اس کا کانٹریکٹر کو نقد ادا کردیتا ہے۔ بینک کمپنی سے وہ آٹھ لاکھ (۸۰۰,۰۰) میں تیار کراتا ہے، اب بینک فریق اول سے تو لیتا ہے، دس لاکھ روپے (۱۰,۰۰۰۰) اور کمپنی کو دے رہا ہے آٹھ لاکھ روپے ۸۰۰,۰۰، یہ جو دو لاکھ روپے کا فرق ہے یہ بینک کا نفع ہوا۔

استصناع متوازی کی شرائط:

استصناع متوازی کے جواز کی تین شرطیں ہیں:

۱- دونوں عقود کے درمیان کوئی ربط نہ ہو بلکہ ہر عقد دوسرے سے الگ ہو، عقد اول میں جو مستصنع (مشتری) ہے اس کو اس شخص کے ساتھ اس معاملہ میں کوئی تعلق نہ ہو جو عقد ثانی میں صانع کی حیثیت رکھتا ہے، بلکہ بینک جس کی حیثیت عقد ثانی میں مستصنع کی ہے وہ عقد ثانی کے صانع سے معاملہ کرے اور مکان کے تمام تر معاملات کی خود نگرانی کرے۔

۲- بینک مکان کے فریق ثالث سے وصول کے بعد اور فریق اول کو سپرد کرنے سے پہلے اس کے تمام تر مصارف کو خود برداشت کرے خواہ مرمت وصیانت کے قبیل سے ہو یا بجلی کے بل وغیرہ کے قبیل سے ہوں، کیونکہ ابھی بینک کی حیثیت صانع کی ہے، البتہ جب بینک یہ مکان فریق اول کو سپرد کردے تو پھر وہ اس کے مصارف وغیرہ سے بری ہوجائے گا۔

۳- بینک شئی مصنوع کی ادائیگی کی اتنی لمبی مدت متعین نہ کرے جو اس شئی کے بنانے میں درکار مدت سے بہت زیادہ ہو، ایسی صورت میں صانع کے لئے اس مال سے سرمایہ کاری لازم آئے گی جو اس نے بینک سے حاصل کرلیا ہے۔

استصاع متوازی کے جواز کی دلیل:

اگر استصناع متوازی میں مذکورہ بالا شرائط پائی جارہی ہیں تو پھر یہ عقد جائز ہوگا، اور جواز کی پہلی دلیل تو یہ ہے کہ استصناع کے تحقق کے لئے ایسی کوئی شرط فقہاء نے نہیں لگائی ہے جس کی رو سے یہ لازم آتا ہو کہ یہ عقد اسی کے ساتھ ہوگا جو اس شئی کو خود تیار کرے، بلکہ اگر کوئی شخص اہل صنعت میں سے نہیں ہے اور مشتری اس کے ساتھ عقد استصناع کا معاملہ کرلے، پھر یہ شخص جو خود اہل صنعت میں سے نہیں ہے، کسی دوسرے سے مشتری کی مطلوبہ شئی تیار کراکر مشتری (مستصنع) کو سپرد کردے تو بھی شرعاً یہ عقد درست ہوجائے گا، اسی کے بارے میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''لأن العقد ما وقع على عين المعقود بل على مثله في الذمة لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر وسلم إليه جاز''۔

اسی طرح صاحب ہدایہ نے لکھا ہے:

''حتى لو جاء به أي الشيئ المصنوع مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز'' (الهدايه مع فتح القدير ۷/۱۰۸)

اور دوسری دلیل یہ بھی ہے کہ حضرات فقہاء نے باب الاجارہ میں نقل کیا ہے: کسی شخص نے کوئی متعین کام کرانے کے لئے کسی شخص کو اجرت پر لیا، اب

اس شخص نے کسی تیسرے کے ساتھ مل کر اس مطلوبہ کام کو پورا کر دیا تو بھی جائز ہے (غقد الاستصناع وتطبیقاته المعاصرہ / ۲۲)۔

علامہ کاسانی فرماتے ہیں: ''والدليل عليه أن صانعًا تقبل عملًا بأجر ثم لم يعمل بنفسه ولكن قبله لغيره بأقل من ذلك طاب له الفضل'' (بدائع ۶/ ۶۲)۔

عقد استصناع کے استعمال کے جدید میدان:

عصر حاضر میں عقد استصناع کا استعمال اسلامی اقتصادیات کے فروغ اور سرمایہ کاری کے بہت سے میدانوں میں کیا جارہا ہے، اور اس عقد کے ذریعہ سرمایہ کاری کے بہت سے میدان کھلتے ہیں:

۱- پڑوکیمیکل صنعتیں: جن میں گیس، تیل اور ان سے مشتق اشیاء کی صنعتیں شامل ہیں، ان عرب ممالک کی اہم ترین صنعت ہے جن میں تیل اور گیس کی پیداوار ہوتی ہے۔

۲- تعمیری منصوبے: اس میں راستوں، لوہے کی پٹریوں، ڈیم، پلوں، بجلی کے پلانٹ، پانی کی لائنوں کے پروجیکٹ بھی شامل ہیں، اسی طرح رہائشی کالونیوں کی تعمیر کرنا ہے۔

۳- صکوک استصناع، اسلامی سرمایہ کاری کی سمت میں یہ جدید ترین ایجاد ہے، جس کے نتیجہ میں اسلامی اقتصاد کو فروغ ملتا ہے۔

۴- ٹکنالوجی کی صنعت: اس میں کمپیوٹر اور اس کے پارٹس بنوانا، طبی مشین بنوانا، گاڑیاں تیار کرنا، ہوائی جہاز تیار کرانا، میزائل بنوانا وغیرہ ہزاروں اشیاء شامل ہیں

عقد استصناع کے آثار:

کسی بھی عقد کے آثار وہ احکام اور نتائج ہوا کرتے ہیں جو اس عقد پر مرتب ہوں، عقد استصناع کے احکام ونتائج دو قسم کے ہیں، ایک الزام دوسرے لزوم، الزام سے مراد وہ پابندیاں ہیں جو صانع اور مستصنع دونوں ہی پر عائد ہوتی ہیں، اور لزوم سے مراد عقد کا ایسا پختہ ہونا ہے کہ عاقد کے لئے تنہا عقد سے رجوع کرنا ممکن نہ رہے۔

عقد استصناع کی وجہ سے عائد ہونے والی ذمہ داریاں:

عقد استصناع صانع اور مستصنع دونوں پر کچھ ایسی متعینہ ذمہ داریاں مرتب کرتا ہے جن کا پابند ہونا صانع اور مستصنع کے لئے ضروری ہے، پھر بعض ذمہ داریاں تو ایسی ہیں جن کا تعلق صانع سے ہے اور بعض ایسی ہیں جن کا تعلق مستصنع سے ہے۔

صانع کی ذمہ داریاں:

۱- بائع (صانع) کی پہلی ذمہ داری تو یہ ہے کہ وہ شیٔ مصنوع کا مادہ اور میٹریل اپنی طرف سے مہیا کرے گا اور صانع ہی اس میٹریل کے عمدہ اور طے کئے گئے اوصاف کے مطابق ہونے کا ذمہ دار ہوگا، مطلوبہ شیٔ کو وجود میں لانے کے لئے جن آلات واسباب کی ضرورت ہوگی صانع ہی ان کو حاصل کرے گا، چنانچہ جزائر کے قانون مدنی میں مادہ نمبر (۵۵۱-۵۵۲) میں اس کی صراحت ہے:

''إذا تعهد المقاول بتقديم مادة العمل كلها أو بعضها كان مسئولًا عن جودتها وعليه ضمانها لرب العمل، وعلى المقاول أن يأتي بما يحتاج إليه في إنجاز العمل عن آلات وأدوات إضافية ويكون ذلك على نفقته، هذا ما لم يقض الاتفاق أو عرف الحرفة بغير ذلك'' (القانون المدنی الجزائری، مادہ نمبر: ۵۵۲، ۵۵۱)۔

۲- صانع کی دوسری ذمہ داری یہ ہے کہ یا تو وہ شیٔ مصنوع کو اپنے ہاتھ سے خود تیار کرے، یا اپنے کارخانہ میں تیار کرائے، یا وہ کسی دوسرے کاریگر سے تیار کرائے، بشرطیکہ عقد میں دوسرے سے کرانے کی صریح ممانعت نہ ہو، لیکن صانع اگر کسی دوسرے کاریگر سے مطلوبہ شیٔ تیار کرائے گا تو کسی بھی کمی کا ذمہ دار خود صانع ہی ہوگا (حوالہ سابق مادہ: ۵۶۴)۔

۳- صانع کی تیسری ذمہ داری یہ ہے کہ کام عقد کی شرائط اور طریقہ کے مطابق ہو جس پر فریقین کا اتفاق ہوا ہے، اسی وجہ سے ہم نے شرائط کے بیان میں لکھا تھا

کہ معاملہ مکتوب ہو تا کہ بعد میں فریقین کے لئے اس کی پابندی کرنا آسان ہو۔

۴- صانع کی چوتھی ذمہ داری یہ ہے کہ وہ مطلوبہ شیئ اس طرح تیار کرے یا کرائے کہ وہ عیوب سے خالی ہو، اگر شیئ مصنوع میں کوئی نقصان یا خسارہ پایا جارہا ہو تو اس کا ضامن صانع ہوگا، خواہ اس خسارہ اور عیب میں اس کی تعدی ہو یا نہ ہو، اس کو فقہاء نے ''تضمین الصناع'' کے نام سے ذکر کیا ہے (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۸۷)۔

۵- صانع کی پانچویں ذمہ داری یہ ہے کہ وہ شیئ مصنوع کو مستصنع (مشتری) کے حوالہ کرے اور مستصنع کا قبضہ تام کرادے۔

مستصنع کی ذمہ داریاں:

۱- مستصنع (مشتری) کی پہلی ذمہ داری یہ ہے کہ جب اس کی مطلوبہ شیئ تیار ہوجائے اور صانع اس کو لے جانے کے لئے کہہ دے تو وہ اس کو حاصل کرلے، اگر بلا کسی عذر کے مستصنع مطلوبہ شیئ کو لے جانے میں وقت مقررہ سے تاخیر کرتا ہے اور اس شیئ میں کوئی نقصان ہوجاتا ہے تو مستصنع ہی اس کا ذمہ دار ہوگا، صانع پر کوئی ضمان عائد نہ ہوگا۔

۲- جب صانع نے مطلوبہ شیئ تیار کردی اور وقت ادائیگی بھی ہوگیا تو مستصنع کی ذمہ داری ہے کہ وہ بائع کے حق کو ادا کردے، یعنی ثمن کی ادائیگی کردے اور شیئ مصنوع کو وصول کرے، اگر مستصنع وقت مقررہ پر ثمن ادا نہ کرے تو صانع کو حق ہوگا کہ قواعد کی رو سے اس کو ادائیگی ثمن پر مجبور کرے یا عقد کو فسخ کرکے کسی دوسرے کو سامان فروخت کردے (مقالۃ الشیخ مصطفی الزرقاء ص: ۹۸-۹۹)۔

عقد استصناع کا لزوم:

لزوم سے مراد عقد کا ایسا مستحکم اور مضبوط ہونا ہے کہ عاقد تنہا اپنے ارادہ سے اس عقد سے رجوع نہ کرسکے، بلکہ اگر عقد کو فسخ کرنا ہو تو فریقین کی رضامندی ضروری ہے، اب عقد استصناع میں ایسا لزوم ہے یا نہیں؟ اس کو جاننے کے لئے پہلے یہ جان لینا ضروری ہے کہ عقد مختلف مراحل سے گزرتا ہے:

۱- عقد تو ہوگیا، لیکن صنعت کا کام ابھی شروع نہیں ہوا ہے۔

۲- صنعت کا کام شروع ہوکر مکمل ہوگیا، لیکن مستصنع نے شیئ مصنوع کو ابھی دیکھا نہیں ہے۔

۳- صنعت کا کام بھی مکمل ہوگیا اور مشتری (مستصنع) نے اس کو دیکھ بھی لیا ہے۔ جمہور فقہاء احناف کی رائے یہ ہے کہ تینوں صورتوں میں ہی یہ عقد مستصنع کے لئے تو لازم نہیں ہوتا البتہ صانع کے حق میں پہلی دوسری صورت میں تو عقد لازم نہیں ہوتا ہے، لیکن تیسری صورت میں بائع کے حق میں اس وقت لازم ہوگا جب وہ شیئ مصنوع کو مستصنع کے پاس حاضر کردے، گویا شیئ مصنوع مشتری کے پاس حاضر کرکے یا بائع کے خیار کو ساقط کردیا، اور جب اس تیسری صورت میں مستصنع مصنوع کو دیکھے گا تو اس کو خیار رؤیت حاصل ہوگا، البتہ امام ابویوسفؒ کی ایک دوسری رائے ہے کہ عقد استصناع محض انعقاد سے لازم ہوجاتا ہے، لہذا صانع کو مطلوبہ شیئ کے بنانے پر مجبور کیا جائے گا اور مستصنع کو اس شیئ مصنوع کے قبول کرنے پر، بشرطیکہ وہ شیئ مصنوع ان اوصاف کے مطابق ہو جن پر عقد کے وقت اتفاق ہوا تھا، حضرت امام ابویوسفؒ کی اسی رائے کو صاحب ''المحیط البرہانی'' نے ان الفاظ میں نقل کیا ہے:

''ثم رجع أبویوسف عن هذا وقال: لا خیار لواحد منهم، بل یجبر الصانع علی العمل والمستصنع علی القبول'' (المحیط البرهانی ۷/ ۳۰۰ طبع دار احیاء التراث)۔

اور وجہ اس رائے کی یہ ہے کہ صانع نے تو قبول کے ذریعہ اس بات کا ضمان لے لیا کہ وہ مطلوبہ شیئ تیار کرے گا، لہذا صانع جس عمل کا ضامن خود بنا ہے اس کو پورا کرنا بھی اسی کی ذمہ داری ہوگی اور پورا کرنے پر اس کو مجبور کیا جائے گا۔

علامہ برہان الدین الحنفی (المتوفی ۶۱۶ھ) المحیط البرہانی میں لکھتے ہیں:

''وجه ما روی عن أبي یوسف: أنه یجبر کل واحد منهما، أما الصانع فلأنه ضمن العمل فیجبر علیه وأما المستصنع، فلأنه لو لم یجبر علی القبول یتضرر به الصانع، لأنه عسی أن لایشتریه غیره منه أصلًا، أو لایشتری بذلك

القدر من الثمن فيجبر على القبول دفعًا للضرر عن البائع'' (المحيط البرهاني في الفقه النعماني ۱۷/ ۱۳۷)۔

مجلۃ الاحکام العدلیہ نے امام ابو یوسف کی اسی روایت کو اختیار کیا ہے، ''إذا انعقد الاستصناع فليس للعاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' ہماری رائے میں بھی یہی راجح ہے اور اس کی چند وجوہ ہیں:

۱- نصوص شرعیہ وفاء بالعقود کے وجوب پر صراحۃً دلالت کرتی ہیں، اللہ تعالی کا فرمان ہے: "يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود"۔

اسی طرح نبی علیہ الصلاۃ والسلام کا ارشاد ہے: ''المسلمون على شروطهم''۔

۲- شریعت کے عمومی قواعد میں ضرر اور ضرار کی نفی ہے، مشہور قاعدہ ہے: ''لا ضرر ولا ضرار''

اگر اس عقد استصناع کو لازم نہیں مانیں گے تو طرفین کے لئے بڑے ضرر کا سبب بنے گا، بالخصوص اس زمانہ میں جبکہ بڑے بڑے سودے بھاری بھاری قیمتوں پر کئے جاتے ہیں اور مستصنع کے پاس اتنا وقت بھی نہیں ہوتا کہ وہ کسی دوسرے سے مطلوبہ سامان بنوائے، اسی طرح صانع بنی ہوئی چیز کو کسی دوسرے کو بھی فروخت نہیں کرسکتا، کیوں کہ وہ تو مستصنع کی طلب پر مخصوص ڈیزائن کے ساتھ تیار کی گئی ہے۔

۳- معاملات کو برقرار رکھنے میں مصلحت عامہ بھی عقد کے لازم ہونے ہی کا تقاضا کرتی ہے، تا کہ صانع اور مستصنع دونوں کے کئے ہوئے عقد پر مطمئن رہیں۔

۴- اگر اس کو ہم لازم نہیں مانیں گے تو اس سے اقتصادی معاملات میں استفادہ بھی ممکن نہ ہوگا، چونکہ ہر ایک کے معاملہ کو فسخ کر کے الگ ہوجانے کے امکانات ہیں۔

ان وجوہات کے پیش نظر یہی رائے قرین قیاس معلوم ہوتی ہے کہ عقد استصناع فریقین کے حق میں لازم ہو، ہاں اگر عقد میں بیان کردہ اوصاف کے مطابق مطلوبہ شیٔ نہیں بنی ہے تو وصف مشروط کے فوت ہونے کی وجہ سے مستصنع کو خیار حاصل ہوگا۔

عقد استصناع میں شرط جزائی:

شرط جزائی کا مطلب ہے: جرمانہ کی شرط لگانا، عقد استصناع میں اس کی دو صورتیں ہیں: ایک کا تعلق صانع سے ہے اور وہ یہ ہے کہ صانع وقت مقررہ پر سامان کی تیاری میں تاخیر کرے تو طے شدہ قیمت میں کمی کی شرط لگادی جائے خواہ یہ شرط اصل معاملہ کے وقت ہی لگادی جائے یا یہ کہ نقصان ہونے سے پہلے ہی اسے معاہدہ میں طے کرلیا جائے، دوسری صورت کا تعلق مستصنع سے ہے کہ مال بنوانے والا اگر اپنا ذمہ ادا کرنے میں دیر کرے تو اس پر یومیہ کے حساب سے یا مطلقاً کوئی جرمانہ لگادیا جائے گا۔

پہلی صورت بالاتفاق جائز ہے، اسلامی فقہ اکیڈمی جدہ کی قرارداد نمبر (٦٥) میں ہے: ''استصناع میں کاریگر کے لئے جرمانہ کی شرط فریقین کے باہمی اتفاق کے مطابق شامل کی جاسکتی ہے، بشرطیکہ ذمہ داری کو پورا نہ کرنے یا اس میں تاخیر کرنے کے مجبور کن حالات نہ ہوں، مجبور کن حالات کی صورت میں تاخیر پر جرمانہ کی شرط پر عمل نہیں کیا جائے گا۔

اور وجہ اس کی یہ ہے کہ عام حالات میں شیٔ مصنوع کی ادائیگی میں تاخیر پر اگر جرمانہ کی شرط نہ لگائی جائے گی تو صانع کی طرف سے ٹال مٹول کے قوی امکانات ہیں جس سے باہمی نزاع پیدا ہوگا، اور شرط لگانے کی صورت میں صانع کو فکر ہوگی کہ وقت مقررہ پر سامان ادا کرے۔

رہی دوسری صورت کہ مال بنوانے والا اپنا ذمہ ادا کرنے میں تاخیر کرے، صانع کو طے شدہ معاہدے کے مطابق ثمن ادا کرنے میں تاخیر کرے تو اس پر جرمانہ کی شرط جائز نہیں ہے، اس لئے کہ وہ ثمن جو مال بنوانے والے (مستصنع) کے ذمہ میں ہے، مانند قرض کے ہے اور قرض کی ادائیگی میں تاخیر پر کوئی بھی جرمانہ لگانا ربا ہے جو شرعاً حرام ہے، چنانچہ مجمع الفقہ الاسلامی جدہ کے بارہویں اجلاس منعقدہ ریاض سعودی عرب، مورخہ ۲۵ رجمادی الثانی ۱۴۲۱ھ میں ہے:

''يجوز أن يشترط الشرط الجزائي في جميع العقود المالية ما عدا العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها دينًا فإن هذا من الربا الصريح... لا يجوز أي الشرط الجزائي في عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما

علیہ ’’یعنی تمام مالی معاملات میں جرمانہ کی شرط جائز ہے، سوائے ان معاملات کے جن میں التزام اصلی (اصلی ذمہ داری) بھی دین (قرض) ہو، کیونکہ اس صورت میں ربا صریحی پایا جائے گا، لہذا استصناع کے معاملہ میں مال بنوانے والا اگر اپنا ذمہ ادا کرنے میں دیر کرے تو جرمانہ کی شرط جائز نہ ہوگی (مجلۃ مجمع الفقہ الاسلامی ۱۲/ ۱۹۸۱)۔

اب یہاں سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اگر مستصنع ثمن کی ادائیگی میں وقت مقررہ سے تاخیر کرے تو پھر کیا کیا جائے؟ اس کا جواب یہ ہے کہ ایسے مواقع پر شریعت کی ان احتیاطی تدبیروں کو اختیار کرنا چاہئے جن سے قرضوں کو ضائع ہونے سے بچایا جاتا ہے، مثلاً مستصنع سے کوئی شیٔ رہن رکھوائی جائے یا اس کا کوئی کفیل لے لیا جائے یا پھر قاضی کے دربار میں عدالت میں اسے پیش کیا جائے، جیسا کہ دائن مماطل کے ساتھ کیا جاتا ہے۔

صانع کا عیوب سے بری ہونے کی شرط لگانا:

جب بیع مطلق کا معاملہ ہو اور بائع یہ شرط لگادے کہ وہ مبیع میں پائے جانے والے کسی بھی عیب کا ذمہ دار نہیں ہوگا، اور مشتری اس پر راضی ہو جاتا ہے، تو بھی فقہاء احناف کے یہاں یہ عقد درست ہو جائے گا اور بائع کا عیوب سے بری ہونے کی شرط لگانا درست ہوگا، خواہ بائع اس عیب کے بارے میں پہلے سے واقف ہو یا نہ واقف ہو، اسی طرح وہ اس عیب کا نام ذکر کرے یا نہ کرے، اس لئے کہ عیب کا ضمان مشتری کا حق ہے اور مشتری اپنے حق کو خود ساقط کرے تو درست ہے جبکہ دیگر فقہاء کے یہاں بائع اگر یہ شرط لگادے تو بھی وہ عیب کے ضمان سے بری نہ ہوگا، البتہ اگر کسی خاص متعینہ عیب کی ذمہ داری سے براءت کی شرط لگادے تو درست ہے (بدایۃ المجتہد ۲/ ۲۹۹ طبع دارالجیل)۔

یہ مسئلہ تو تھا مطلق بیع میں عیب کے ضمان سے براءت کی شرط لگانے کا، لیکن عقد استصناع میں اس طرح کی شرط لگانے سے کہ صانع شیٔ مصنوع میں پائے جانے والے عیب کے ضمان سے بری ہوگا، درست ہے یا نہیں؟ متقدمین فقہاء نے اس پر بحث نہیں کی ہے، اس لئے کہ ان کے زمانہ میں عقد استصناع کا دائرہ بہت وسیع نہیں تھا، لوگ صرف ذاتی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لئے ہی اس عقد استصناع کو اختیار کرتے تھے، لیکن موجودہ زمانہ میں جب عقد استصناع کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے، بڑی بڑی مشینوں اور کارخانوں کے آلات کو آرڈر پر ہی تیار کرایا جاتا ہے اور صانع اس طرح کی شرط لگاتا ہے، تو اس میں اس کے سوء نیت کا اثر معلوم ہوتا ہے، وہ اس طرح شرط لگا کر دھوکہ کے دروازہ کو کھول رہا ہے جس میں مستصنع کا ضرر ہے، لہذا ہماری نظر میں صانع کا اس طرح کی شرط لگانا عقد استصناع میں درست نہ ہونا چاہئے، واللہ اعلم۔

عقد استصناع میں شیٔ مصنوع کی گارنٹی:

عصر حاضر میں جب عقد استصناع ہوتا ہے تو آرڈر پر مال بنوانے والا (مشتری) صانع پر شیٔ مصنوع کی گارنٹی کی شرط لگا دیتا ہے، شرعی نقطہ نظر سے یہ شرط لگانا درست ہے یا نہیں؟ اس کا جواب جاننے کے لئے ہمیں تفصیل میں جانا ہوگا، وہ یہ کہ شیٔ مصنوع کے ضمان اور گارنٹی کی شرط عقد استصناع کے مکمل ہونے کے بعد الگ سے مستقل طور پر لگائی جائے جس میں صانع اس بات کی ذمہ داری لے کہ اگر شیٔ مصنوع میں کوئی عیب پایا جائے تو وہ اس کو ایک متعینہ مدت میں یا تو درست کردے گا یا بدل کردے گا، اس طرح کی گارنٹی اور ضمان کا معاملہ شرعاً درست نہ ہوگا، کیونکہ اس میں غرر ہے، تیار کیا ہوا سامان کبھی ٹھیک کام کرتا ہے اور کبھی نہیں بھی کرتا ہے، پھر اگر وہ خراب ہو جائے تو بسا اوقات اس کی درستگی میں اصل قیمت سے بھی زیادہ کے مصارف آجاتے ہیں جس سے صانع کو ضرر کثیر لاحق ہوتا ہے، اور نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع میں غرر سے منع فرمایا ہے جیسا کہ صحیح مسلم کی روایت میں ہے:

’’نھی النبی ﷺ عن بیع الغرر‘‘ (مسلم، حدیث: ۱۱۵۳)۔

دوسری صورت یہ ہے کہ شیٔ مصنوع کی گارنٹی اور ضمان کی شرط خود عقد استصناع کے معاملہ میں شامل ہو جس میں صانع اس ذمہ داری کو قبول کرتا ہے کہ وہ مستصنع کو صحیح سالم سامان تیار کر کے دے گا، اگر شیٔ مصنوع میں کوئی صنعتی، تیکنیکی عیب پایا جائے تو وہ اس عیب کا ذمہ دار ہوگا، یا متعینہ مدت میں اس کو درست کر کے دے گا یا بدل کردے گا، نیز یہ گارنٹی ان عیوب کی نہیں ہوتی جو شیٔ مصنوع کے غلط استعمال سے پیدا ہو جاتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ کمپنیاں اس شیٔ مصنوع کے ساتھ طریقہ استعمال کا ایک کتابچہ بھی دیتی ہیں، اگر اس میں لکھے ہوئے اصولوں کے مطابق اس کو استعمال کیا ہے، پھر بھی اس میں کوئی عیب ظاہر ہو گیا تو کمپنی اس کا ضمان دیتی ہے اور اگر ان اصولوں کی پابندی نہیں کی اور شیٔ خراب ہوگئی تو کمپنی اس کا ضمان نہیں دیتی۔

یہ جو دوسری صورت ہے اس میں شئ مصنوع میں پائے جانے والے عیب کا ضمان بچند وجوہ درست معلوم ہوتا ہے:

۱- مستصنع کے لئے متعذر ہے کہ جب وہ شئ مصنوع پر قبضہ کرے تو اسی وقت اس کو اس کے عیب کا علم ہوجائے، یقینی طور پر اس عیب کو جاننے کے لئے کوئی نہ کوئی مدت درکار ہے۔

۲- بہت سے ایسے دقیق عیوب ہوتے ہیں جو اس شئ کے استعمال کرنے سے ہی معلوم ہوسکتے ہیں بالخصوص کمپیوٹر، موبائل اور دیگر الیکٹریکل اشیاء۔

۳- مستصنع کی رضامندی اسی میں ہوتی ہے کہ شئ مصنوع عیوب سے خالی ہو، اور اس رضا کا تحقق تجربہ کے بعد ہی ہوسکتا ہے، جب تجربہ سے وہ عیب ظاہر ہوجاتا ہے، تو مستصنع کی رضا بھی فوت ہوجاتی ہے۔

۴- عامۂ صانع جن عیوب سے سلامتی کی گارنٹی لیتا ہے وہ ہوتے ہیں جو ظاہر تو اگرچہ مستصنع کے یہاں ہوئے ہیں، لیکن ان کا سبب کوئی صنعتی کمی ہی ہوتی ہے، یعنی اس عیب کا سبب بائع کے یہاں پایا جاتا ہے، اور فقہاء احناف اس عیب کا ضامن بائع کو ٹھہراتے ہیں جس کا سبب بائع کے یہاں پایا جارہا ہو۔

۵- شئ مصنوع کی گارنٹی کا تعارف وتعامل بھی ہے، اور عقد استصناع کا جواز ہی تعامل وتعارف کی وجہ سے ہوا ہے، ان وجوہات کی بنیاد پر ہماری رائے یہ ہے کہ عقد استصناع میں شئ مصنوع کی گارنٹی کی شرط متعینہ مدت تک کے لئے درست ہے۔

عقد استصناع میں مجبور کن حالات کا اثر:

فریقین نے کسی زبردست عمارت بنانے پر معاملہ کیا مثلاً پل، ڈیم یا کسی بلند عمارت: ہاسپٹل اسکول وغیرہ کا ٹھیکہ بطور استصناع کے دیا، جس کو پورا کرنے کے لئے طویل مدت درکار تھی، ثمن بھی متعین ہوگیا، پھر اچانک حالات پیدا ہوگئے جن کے نتیجہ میں زبردست اقتصادی بحران پیدا ہوگیا اور منصوبے کو پورا کرنے کے لئے جس میٹریل کی ضرورت تھی یا تو میٹریل دستیاب ہی نہ رہا یا اتنا گراں ہوگیا کہ طے شدہ معاوضہ سے اس کا پورا کرنا ممکن نہیں ہے، اگر پورا کیا جائے تو صانع کو زبردست خسارہ کا سامنا کرنا پڑتا ہے، یا مثلاً صانع کے کارخانہ میں آگ لگ گئی جس کی وجہ سے وہ لیا ہوا آرڈر پورا نہیں کرسکتا، ملک میں جنگی حالات پیدا ہوگئے جس کی وجہ سے خام میٹریل دستیاب نہ ہا وغیرہ۔

نیز کبھی یہ مجبور کن حالات یا اعذار مستصنع کو بھی لاحق ہوسکتے ہیں، مثلاً مستصنع نے صانع کو آرڈر دیا کہ وہ اس کے لڑکے کے لئے ایک روم تیار کرے، میٹریل سب اپنی طرف سے لگائے، معاملہ عقد استصناع کے طور پر متعینہ رقم میں طے ہوگیا، اب مستصنع کا وہ لڑکا مرجاتا ہے جس کے لئے وہ کمرہ یا گھر بنوار ہا تھا، یا مثلاً تیل کی کمپنی نے گاڑی بنانے والی کمپنی کو آرڈر دیا کہ وہ تیل کی نقل وحمل کے ایسا ایسا ٹینکر تیار کرے، لیکن تیل کی کمپنی کو اچانک ایسا نقصان ہوگیا کہ اس کا دیوالیہ ہوگیا اور وہ اس حالت میں نہیں ہے کہ بھاری قیمت کا یہ ٹینکر خرید سکے۔

حاصل یہ ہوا کہ یہ مجبور کن حالات صانع کے لئے بھی ہوسکتے ہیں اور مستصنع کے لئے بھی پیدا ہوسکتے ہیں، تو اب ایسے حالات میں کیا کرنا چاہئے؟

عصر حاضر کے علماء کا نظریہ اس سلسلہ میں یہ ہے کہ ان استثنائی حالات میں "وضع جوائح" کے اصول پر عمل کرنا چاہئے، یعنی جس طرح قدرتی آفات کی صورت میں طے شدہ واجب دیون میں کمی کی جاتی ہے اسی طرح مجبور کن حالات اور اعذار کو بھی ایک آفت اور حادثہ تصور کرتے ہوئے "وضع جوائح" اصول پر عمل کرلیا جائے جیسا کہ حدیث میں ہے: "أن النبی صلی اللہ علیہ وسلم أمر بوضع الجوائح" اب اس اصول پر عمل کرنے کی مختلف شکلیں ہوسکتی ہیں:

۱- حقوق اور ذمہ داریوں میں مناسب تبدیلی کرلی جائے اس طرح کہ عقد کے اندر عدل کا توازن باقی رہے۔

۲- عقد کو فسخ کردیا جائے، جیسا کہ اگر مسلم فیہ ختم ہوجائے تو عقد کو فسخ کیا جاسکتا ہے، اور یہ حق فسخ صانع (بائع) کو بھی حاصل ہوگا اور مستصنع (مشتری) کو بھی حاصل ہوگا۔

۳- اگر حالات ممکنہ ترین وقت میں درست ہونے کی توقع ہے تو صاحب عذر کو مہلت دے دی جائے کہ وہ عذر کے زائل ہونے تک انتظار کرے، قرآن کریم کی آیت: "لا یکلف اللہ نفساً إلا وسعھا"، اور حدیث نبوی صلی اللہ علیہ وسلم: "لا ضرر ولا ضرار" اسی کی طرف مشیر ہے، واللہ اعلم (فقہ المعالات: ۳۰۶)۔

عقد استصناع کی انتہاء:

احناف کے یہاں عقد استصناع دو چیزوں سے ختم ہو جاتا ہے: ایک تو یہ کہ صنعت مکمل ہو جائے، شیٔ مصنوع مستصنع کے حوالہ کر دی جائے، مستصنع اس کو قبول بھی کر لے، اور صانع ثمن پر قبضہ کر لے، جب صانع نے ملے ہوئے آرڈر کے مطابق سامان تیار کر کے مستصنع کے حوالہ کر دیا اور مستصنع نے ثمن ادا کر کے شیٔ مصنوع پر قبضہ کر لیا تو عقد استصناع مکمل ہو گیا، ہاں اگر شیٔ مصنوع مطلوبہ اوصاف کے موافق نہ ہو، بلکہ اس میں ایسے وصف کی کمی ہے جو عیب شمار کیا جاتا ہے، تو مستصنع کو خیار عیب ملے گا۔

دوسری چیز جس سے عقد استصناع مکمل ہو جاتا ہے، عاقدین میں سے کسی ایک کی موت ہے، اگر عاقدین میں سے کوئی ایک مر گیا تو بھی عقد استصناع ختم ہو جائے گا اور احناف نے درحقیقت اس کو قیاس کیا ہے اجارہ پر کہ اجارہ متعاقدین میں سے کسی ایک کی موت کی وجہ سے ختم ہو جاتا ہے، لیکن ہماری نظر میں متعاقدین میں سے کسی ایک کی موت مطلقاً عقد استصناع کے ختم ہونے کا سبب نہ بنایا جائے، بلکہ اس میں تفصیل کی جائے اور وہ یہ کہ اگر عقد استصناع میں یہ شرط لگی تھی کہ صانع مطلوبہ شیٔ کو خود اپنے ہاتھ سے بنائے گا، پھر صانع کا انتقال ہو جاتا ہے، تو عقد استصناع ختم ہو جائے گا، اس لئے کہ صانع کی موت کے بعد شیٔ مصنوع کا وصول کرنا ممکن نہ رہا۔

لیکن اگر یہ شرط نہیں لگی تھی کہ یہ صانع اس مطلوبہ شیٔ کو اپنے ہاتھ سے بنائے گا تو عقد استصناع صانع کی موت سے ختم نہ ہوگا، بلکہ اس کے ورثاء اگر اس مطلوبہ شیٔ کو تیار کر سکتے ہیں تو وہ تیار کریں گے، اور ہمارے زمانہ میں تو استصناع کا دائرہ وسیع ہے، بڑی بڑی کمپنیاں آرڈر پر مال تیار کرتی ہیں، اب اگر کمپنی کے مالک کا جو کہ عاقد تھا انتقال ہو جاتا ہے تو آرڈر کے لئے مال کے تیار کرنے میں کوئی مشکل پیش نہیں آتی، اس لئے کہ کمپنی بھی اپنی جگہ ہے، اس میں کام کرنے والے بھی اپنی جگہ ہیں، بلکہ کمپنی کی ایک مستقل مضبوط حیثیت ہوتی ہے۔

فقہاء نے عقد استصناع کے ختم ہونے کی دو ہی شکلیں لکھی ہیں، یہاں ایک تیسری شکل کا بھی اضافہ کیا جا سکتا ہے جس کی تفصیل ماقبل میں آ گئی یعنی مجبور کن حالات پیدا ہو جائیں تو بھی عقد استصناع ختم ہو سکتا ہے۔

عقد استصناع کن کن چیزوں میں جاری ہوگا:

عقد استصناع ہر اس شیٔ میں جاری ہو سکتا ہے جس میں صنعت جاری ہوتی ہو اور اس شیٔ کو اوصاف کے بیان سے متعین کیا جا سکتا ہو، خواہ وہ استعمال کے اموال ہوں یا استہلاک کے، نیز ان چیزوں میں استصناع کا عرف بھی ہو۔

چنانچہ نہ تو استصناع ان اشیاء میں جاری ہوگا جن میں انسان کی صنعت کو دخل نہیں ہے، جیسے غلہ، پھل، سبزیاں، میوے اور ان جیسی دیگر زرعی پیداوار، البتہ ان اشیاء میں سلم جائز ہے، جبکہ فقہ میں متعینہ تمام شرعی شرائط ملحوظ ہوں، ہاں اگر ان زرعی پیداواروں میں انسان کی صنعت کو دخل ہو جائے تو استصناع ٹھیک ہو جائے گا، جیسے ان پھلوں کو خرید لیا جائے پھر ان سے جو وغیرہ آرڈر پر تیار کرایا جائے۔

اسی طرح جن اشیاء میں عقد استصناع کا تعامل نہیں ہے، ان میں بھی استصناع درست نہ ہوگا، کیونکہ استصناع تعامل کی وجہ سے ہی جائز رکھا گیا ہے، ورنہ تو وہ معدوم کی بیع ہونے کی وجہ سے ناجائز تھا، نیز تعامل الناس زمانہ کے تغیر سے بدلتا رہتا ہے، ایک زمانہ وہ تھا کہ آرڈر پر برتن بنوائے جاتے تھے، لیکن اب لوگوں میں آرڈر پر برتن بنوانے کا تعامل نہیں ہے، اس لئے کہ مارکیٹ کے اندر برتنوں کی مختلف قسمیں ہیں جو ہر وقت دستیاب ہیں، جو خریدنا چاہے وہ بیع مطلق کے ذریعہ فوراً خرید سکتا ہے، ہاں البتہ اگر کوئی شخص برتن فروخت کرنے کا کام کرتا ہے اور اس کو فیکٹری سے برتن لینے ہوتے ہیں تو وہ پہلے آرڈر دیتا ہے اور فیکٹری میں اس کے آرڈر سے برتن تیار کر دیئے جاتے ہیں، تو یہ درست ہے، اس لئے کہ یہ لوگوں کا تعامل ہے اور اس کی ضرورت بھی ہے۔

خلاصہ یہ نکلا کہ عقد استصناع ان ہی اشیاء اور سامانوں میں جائز ہوگا جن میں انسانی صنعت کو دخل ہو اور لوگوں کو انفرادی یا عمومی طور پر حاجت وضرورت بھی ہو۔ واللہ اعلم۔

اشیاء مصنوعہ کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا:

شيئ مصنوع کو صانع سے وصول کرنے سے پہلے کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کرنا درست نہیں ہے، خواہ صانع سے حقیقۃً وصول کرلے یا حکماً، اس لئے کہ یہ بیع قبل القبض ہے، جس کی حدیث میں ممانعت ہے، نیز اسی بنیاد پر ان فلیٹس کا قبل القبض فروخت کرنا بھی درست نہ ہوگا جن کو عقد استصناع کے طور پر نقشہ کے مطابق خریدا گیا تھا، یعنی مستصنع (مشتری) کے لئے درست نہیں کہ وہ کسی دوسرے کے ہاتھ ان فلیٹس کو تیار ہونے سے پہلے ہی کسی دوسرے شخص کے ہاتھ فروخت کرے، اس لئے کہ یہ بھی معدوم کی بیع ہے (الفتاوی الشرعیہ فی المسائل الاقتصادیہ بیت التمویل الکویتی، فتوی نمبر: ۳۳۶)۔

"ولأن في البيع قبل القبض غرر انفساخ العقد الأول" (موسوعہ فقہیہ ۹/ ۱۲۲)۔

اور مبیع (شیئ مصنوع) ابھی مشتری (مستصنع) کے ضمان میں نہیں آئی ہے، اور جو چیز ضمان میں نہ آئی ہو اس کو فروخت کرنے میں حدیث کی مخالفت لازم آتی ہے، حدیث میں ہے:

"عن النبي ﷺ قال: لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن" (سنن ترمذی ۲/ ۲۷۵ طبع حلبی)

نیز مشتری کی ملکیت ابھی ضعیف بھی ہے، پھر یہ مکان اگر بغیر زمین کے فروخت ہو، تو اموال منقولہ میں سے ہے اور اموال منقولہ کی بیع قبل القبض حنفیہ کے نزدیک بھی درست نہیں ہے (قاموس الفقہ ۵/ ۱۴۴)۔

عقد استصناع کے مسائل عصری تناظر میں

مفتی محمد انور القاسمی [1]

صورت مسئلہ:

کسی شخص نے صانع کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر اس کی نوعیت، صفات اور مقدار کو واضح کرتے ہوئے متعین قیمت پر دیا اور دوسرے شخص نے اس کو قبول کرلیا اس کو استصناع کہا جاتا ہے، اس میں کل قیمت معجّل یا مؤجل یا بعض معجّل اور بعض مؤجل بھی ہوسکتا ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

''فصل: أما صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو صفار أو غيرهما: اعمل لي خفًا أو آنية من أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته فيقول الصانع: نعم'' (بدائع ۵/ ۲)۔

اور مجلۃ الاحکام العدلیہ کی شرح درر الحکام میں ہے:

''لا يلزم في الاستصناع دفع الثمن حالًا أي وقت العقد، أي لايلزم فيه تعجيل الدفع وقد بين في المادة (۳۸۶) أن تعجيل دفع الثمن شرط في السلم لا في الاستصناع، وعلى كل فكما يكون الاستصناع صحيحًا بالتعجيل يكون صحيحًا بتأجيل بعض الثمن أو كله'' (درر الحکام لعلی حیدر، شرح مادہ: ۳۹۱)۔

آرڈر دینے والے کو مستصنع، آرڈر قبول کرنے والے کو صانع اور شیٔ مصنوع کو مستصنع فیہ جب کہ اس معاملہ کو استصناع کہا جاتا ہے۔

مسالک ائمہ:

امام شافعی، امام مالک اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ مذکورہ صورت میں استصناع کو ناجائز کہتے ہیں، ان حضرات نے سلم کے ضمن میں ذکر کرتے ہوئے اس کی صحت کے لئے سلم کی شرائط پوری کرنے کو ضروری قرار دیا ہے۔ احناف میں امام زفر بھی استصناع کے عدم جواز کے قائل ہیں، یہ حضرات کہتے ہیں کہ یہ بیع معدوم ہے جو جائز نہیں ہے، اس لئے یہ بس ایک فرمائش اور وعدے کے انداز کا معاملہ ہے اس سے آگے اس کی کوئی حیثیت نہیں ہے، اور یہ وعدہ ہے، اس لئے لازم بھی نہیں ہے، لہذا اگر صانع نے مستصنع فیہ بنا بھی دیا تو یہ سمجھا جائے گا کہ اس نے کیا ہوا وعدہ پورا کیا اور فرمائش پوری کی، اس کو بنانے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے، زیادہ سے زیادہ کہا جائے گا کہ اس نے وعدہ خلافی کی دوسری طرف مستصنع کو بھی مستصنع فیہ خریدنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے۔

احناف کا مسلک:

جمہور احناف کے نزدیک استصناع جائز ہے، البتہ اس کے لزوم اور عدم لزوم کے سلسلہ میں مشائخ احناف میں اختلاف ہے جس کی تفصیل اس طرح ہے: (۱) عقد کے بعد اور عمل سے قبل، (۲) عقد اور عمل سے فراغت کے بعد لیکن مصنوع شیٔ کو مستصنع کے دیکھنے سے قبل، علامہ کاسانی فرماتے ہیں کہ مذکورہ دونوں صورتوں میں عقد کے غیر لازم ہونے میں کسی کا اختلاف نہیں ہے۔

''فهي أنه عقد غير لازم قبل العمل في الجانبين جميعًا بلا خلاف حتى كان لكل واحد منهما خيار الامتناع قبل العمل... وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن يراه المستصنع فكذلك'' (بدائع ۵/ ۳)۔

۳- تیسرا مرحلہ عمل سے فراغت اور مستصنع کے شیٔ کو دیکھنے کے بعد۔ اس میں تین اقوال ہیں۔

---

[1] قاضی شریعت دار القضاء امارت شرعیہ، رانچی۔

قول اول: صرف مستصنع کو خیار ہے صانع کو نہیں، یہ جمہور احناف کا قول ہے،

''فأما إذا أحضر الصانع العين على الصفة المشروطة فقد سقط خيار الصانع و للمستصنع الخيار'' (سابق)

قول دوم: دونوں کو خیار ہے یہ امام ابوحنیفہؒ سے ایک روایت ہے'' وروى عن أبي حنيفة رحمه الله أن لكل واحد منهما الخيار'' (سابق)

قول سوم: دونوں کو خیار نہیں ہے، یہ امام ابو یوسفؒ سے ایک روایت ہے، ''وروى عن أبي يوسف أنه لا خيار لهما جميعًا'' (سابق)۔

یہ امام ابو یوسفؒ کا قول آخر ہے کہ صانع یا مستصنع دونوں میں سے کسی کو کوئی خیار حاصل نہیں ہوگا بلکہ صانع کو عمل پر اور (مستصنع فیہ مواصفات مشروطہ کے مطابق ہونے پر) مستصنع کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا، اس لئے کہ مستصنع کے قبول نہیں کرنے کی صورت میں صانع کو ضرر لاحق ہوگا بایں معنی کہ شیئ مصنوع کو کوئی دوسرا خریدنے کے لئے تیار نہ ہو یا خریدے مگر مقررہ ثمن سے کم قیمت ادا کرے، اس لئے صانع سے ضرر کو دفع کرنے کے لئے مستصنع کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا۔

اور مجلۃ الاحکام العدلیہ کے مرتبین نے مزید وسعت دیتے ہوئے استصناع کو اس کے انعقاد کے وقت ہی سے لازم مانا ہے اور یہ کہ انعقاد کے بعد کسی فریق کو دوسرے کی رضامندی کے بغیر (امام ابو یوسفؒ کے قول کے مطابق) رجوع کا اختیار نہیں ہوگا، ہاں اتنا ضرور ہے کہ اگر مستصنع فیہ مواصفات مشروطہ کے مطابق نہ ہو تو مستصنع کو عقد کے باقی رکھنے یا ختم کرنے کا خیار ہوگا، لیکن شرط کے مطابق ہونے پر قبول کرنا ضروری ہوگا......اور اس مسئلہ میں امام ابو یوسف کے قول ہی پر فتوی ہے۔

''المادة: ۳۹۲: وإذا انعقد الاستصناع، فليس لأحد المتعاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا، فإذا انعقد فليس لأحد العاقدين على رواية أبي يوسف الرجوع عنه بدون رضاء الآخر، فيجبر الصانع على عمل الشيئ المطلوب وليس له الرجوع عنه، وكذلك ليس للمستصنع أن يرجع عنه، ليس للمستصنع خيار الرؤية خلافًا لبعض الفقهاء وبما أنه قد قبل في هذه المسألة قول أبي يوسف، فلا يكون الخيار الوارد هُنا خيار رؤية'' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام العدليه، لعلى حيدر، المادة: ۳۹۲)۔

خلاصہ یہ کہ عقد استصناع انعقاد کے وقت ہی سے لازم ہوتا ہے اور منعقد ہوجانے کے بعد طرفین میں سے کسی کو دوسرے کی رضامندی کے بغیر رجوع کا حق نہیں ہوگا، اسی پر فتوی ہے اور فی زمانہ بلا قید مسالک فقہیہ معاصر فقہاء، علماء محققین نے اسی کو اختیار کیا ہے۔ ہاں اگر مستصنع فیہ مواصفات مشروطہ کے مطابق نہ ہو تو مستصنع کو اختیار ہوگا کہ عقد کو باقی رکھے یا ختم کردے۔

کن اشیاء میں استصناع جاری ہوسکتا ہے:

قیاس کا تقاضا تو عقد استصناع کے عدم جواز کا ہے، اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، لیکن یہ عقد استحسانًا جائز ہے اور استحسان کی وجہ لوگوں کا اس پر اجماع کرلینا ہے، اس لئے کہ ہر دور میں بلا نکیر اس پر لوگوں کا تعامل رہا ہے اور اجماع کی وجہ سے قیاس کو ترک کیا جاتا ہے۔

''فالقياس أن لايجوز لأنه بيع ما ليس عند الإنسان لا على وجه السلم وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع ما ليس عند الإنسان ورخص في السلم ويجوز استحسانًا لإجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير نكير وقد قال عليه الصلاة والسلام: لاتجتمع أمتي على ضلالة، وقال عليه الصلاة والسلام: ما رآه المسلمون حسنًا فهو عند الله حسن، وما رآه المسلمون قبيحًا فهو عند الله قبيح، والقياس يترك بالإجماع'' (بدائع الصنائع/كتاب الاستصناع)۔

تو چونکہ تعامل کی وجہ سے قیاس کو چھوڑ کر استصناع کو جائز قرار دیا گیا ہے، اس لئے انہیں اشیاء میں عقد استصناع درست ہوگا جن میں استصناع کا عادۃ وعرفًا فی زمانہ لوگوں میں تعامل ہو جن اشیاء میں تعامل بالاستصناع نہ ہو ان میں عقد استصناع نہیں ہوگا۔

''ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد... ولا يجوز في الثياب، لأن القياس

یأبي جوازه، وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل فی الثیاب'' (سابق)۔

دوسری بات یہ ہے کہ مستصنع فیہ کا جنس، نوع، مقدار، ہیئت، طول وعرض اور استعمال ہونے والا مواد، اوصاف، معلوم، منضبط، کافی اور نافی جہالت ہو، یعنی مستصنع فیہ اس طرح معلوم اور متعین ہو جائے کہ بعد میں کسی وصف یا کسی شیئ کی وجہ سے مفضی إلی النزاع نہ ہو، ان اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے۔

''وأما شرائط جوازه فمنها بیان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه لا یصیر معلومًا بدونه'' (سابق)۔

''الاستصناع طلب الصنعة وهو أن یقول لصانع... اصنع لی خفا طوله کذا أوسعته کذا، أو دستا، أی برمة، تسع کذا وزنها کذا علی هیئة کذا، بکذا'' (فتح القدیر ۷/ ۱۱۵)۔

اس شرط کا مقتضی یہ ہے کہ جن اشیاء کے اوصاف کو منضبط کرنا ممکن نہ ہو اس میں استصناع درست نہیں ہوگا اور اگر اوصاف منضبط اور کمیات واضح کئے بغیر عقد کرلیا تو وہ عقد فاسد ہوگا۔

''ومقتضی هذا الشرط أمران:

۱- أن ما لا یمکن ضبطه بالوصف لا یصح استصناعه۔

۲- إذا لم تضبط الأوصاف أو لم تبین الکمیات فی العقد، ویکون العقد فاسدًا'' (فقه المعاملات ۱/ ۲۸۴)۔

پہلے دور میں جن چیزوں کو آرڈر پر تیار کرایا جاتا تھا وہ معمولی اور چھوٹی مالیت کی ہوتی تھی، اسی لئے فقہ کی کتابوں میں بھی استصناع سے متعلق مواد اور صنعتوں کا ذکر اسی دور کی اشیاء کی مناسبت سے ہے جیسا کہ اوپر تذکرہ آیا، لیکن جیسے زمانہ گزرتا گیا اس میں اضافہ کے ساتھ بے پناہ وسعت پیدا ہوگئی ہے، اس لئے مذکورہ شرطوں کی رعایت کرتے ہوئے اس مفہوم میں میٹریل اور بناوٹ کے اعتبار سے ہر دور کی تمام نئی مصنوعات کے لئے گنجائش ہے خواہ منقولات ہوں یا غیر منقولات۔

''کل شیئ تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع علی الإطلاق... أن الاستصناع صحیح فی کل ما تعومل به عادة وعرفًا'' (درر الحکام، شرح ماده: ۳۸۹)۔

استصناع بیع یا وعدۂ بیع:

مشائخ احناف میں حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور کی رائے میں استصناع خالص وعدہ ہے، یعنی من جانب صانع، شیئ مطلوب کو بنانے اور من جانب مستصنع، عند التسلیم مستصنع فیہ کو قبول کر لینے کا محض وعدہ ہے، بیع نہیں ہے، لہٰذا اگر طرفین نے وعدے کے مطابق معاملہ کو عملی شکل دیدی تو یہ بیع بالتعاطی ہے نہ کہ بیع بالاستصناع، اسی لئے اگر طرفین میں سے کوئی اپنے وعدہ سے مکر جائے تو اس کے خلاف عدالتی کارروائی نہیں ہوگی، کیونکہ مواعید میں عدالتی کارروائی نہیں ہے اور یہ کہ طرفین کو خیار ہوگا، چنانچہ صانع کو عمل اور مستصنع کو شیئ مصنوع کو قبول کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ یہ حضرات کہتے ہیں کہ طرفین کو خیار کا حاصل ہونا اس بات کی دلیل ہے کہ یہ عقد نہیں ہے، بلکہ وعدۂ محض ہے، اس لئے لازم بھی نہیں ہے۔

''اختلف المشایخ أنه مواعدة أو معاقدة فالحاکم الشهید والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ینعقد عند الفراغ بیعًا بالتعاطی، ولهذا کان للصانع أن لا یعمل ولا یجبر علیه بخلاف السلم، وللمستصنع أن لا یقبل ما یأتی به ویرجع عنه ولا تلزم المعاملة'' (شرح فتح القدیر ۷/ ۱۱۵)۔

لیکن صحیح یہ ہے کہ استصناع وعدہ نہیں بلکہ بیع ہی ہے، یہی عام مشائخ احناف کا مذہب ہے اور ان کی دلیل یہ ہے کتب فقہیہ میں اس کا نام بیع ہے، اس میں خیار رؤیت ثابت ہے جو کہ خصائص بیوع میں سے ہے، امام محمدؒ نے اس کے جواز میں قیاس اور استحسان کو ذکر کیا ہے، اور یہ مواعید کے لئے ضروری نہیں ہے اور اسی لئے یہ صرف ان اشیاء میں جائز ہے جن میں تعامل بھی ہو جن میں تعامل نہیں ان میں جائز نہیں جب کہ مواعدہ دونوں طرح کی اشیاء میں جائز ہے،

اور طرفین میں سے ہر ایک کے لئے خیار کا ثابت ہونا مواعدہ ہونے پر دلالت نہیں کرتا، اس لئے کہ بیع مقایضہ میں بھی تو ہر ایک کے لئے خیار ہوتا ہے لیکن وہ لامحالہ بیع ہے، اور اس میں عدالتی کاروائی ہوسکتی ہے اور یہ واجبات میں ہوتی ہے نہ کہ مواعید میں۔

اس لئے استصناع وعدہ نہیں بلکہ بیع ہے اور جملہ اختلافات پر نظر رکھتے ہوئے کہا جا سکتا ہے، ماسوی امام زفرؒ عند الاحناف بالاتفاق جائز ہے، اور حقیقت یہ ہے کہ سلم اور اجارہ کے ساتھ تشابہ کے باوجود استصناع ایک مستقل عقد ہے اور اس کے اپنے مستقل خصوصیات اور مخصوص احکام ہیں، اس لئے کہ استصناع، عقد بیع کے عام قواعد سے الگ ہے بایں طور کہ بیع المعدوم جائز نہیں ہے، لیکن استصناع میں اس کو جائز سمجھا گیا ہے۔ دوسرے یہ کہ اس میں خیار رؤیت حاصل نہیں بلکہ اصل اعتبار ان مواصفات مشروطہ کا ہے جو عقد کے وقت طے ہوئے تھے۔

پھر استصناع کے ذریعہ صنعت کار اور تجار کو سلم سے زیادہ سہولت ہے۔ مثلاً سلم میں بوقت عقد رب السلم پر پوری قیمت کا ادا کرنا لازم ہے جب کہ مبیع اس کو بعد میں چل کر ملے گی، جب کہ استصناع میں ثمن کی ادائیگی فی الفور لازم نہیں بلکہ کل مؤجل یا بعض معجل اور بعض مؤجل یا پھر بالاقساط بھی ہوسکتی ہے۔

بیع المبیع قبل الوجود:

معدوم کی بیع اسی طرح جو چیز انسان کے اپنے ضمان میں نہ آئی ہو، اس پر نفع حاصل کرنے سے حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے:

۱- ذکر عبد الله بن عمرو أن رسول اللهﷺ قال: "لایحل سلف وبیع ولا شرطان فی بیع، ولا ربح ما لم یضمن، ولا بیع ما لیس عندك"۔

۲- عن حکیم بن حزام قال: أتیت رسول اللهﷺ: فقلت یأتینی الرجل یسألنی من البیع ما لیس عندی أبتاع له من السوق ثم أبیعه قال: "لا تبع ما لیس عندك" (الترمذی باب ما جاء فی کراهیة بیع ما لیس عندك)۔

اور عقد استصناع میں مستصنع کے معقود علیہ کو آگے کسی اور سے فروخت کرنے کی صورت میں اوپر میں مذکور ممانعت کی دونوں وجہیں موجود ہیں بایں معنی کہ ابھی صرف عقد ہوا ہے معقود علیہ وجود میں آیا ہی نہیں ہے، لہذا معدوم ہوا پھر جب تک معقود علیہ صانع کے پاس ہے اسی کے ضمان میں ہوتا ہے، اسی لئے اس دوران معقود علیہ میں نقصان کا ذمہ دار بھی صانع ہی ہوتا ہے نہ کہ مستصنع، لہذا معقود علیہ کو آگے فروخت کر کے نفع کمانا درست نہیں ہوگا، البتہ دوسرے کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرسکتا ہے اور یہ استصناع متوازی کہلائے گا۔ ہاں معقود علیہ کی تیاری کے بعد من جانب صانع مستصنع کو اس پر حقیقی یا حکمی قبضہ دے دینے سے صانع کے ضمان سے نکل کر مستصنع کے ضمان میں آجاتا ہے، لہذا کسی کو فروخت بھی کرسکتا ہے، اس لئے کہ اس صورت ممانعت کی وجہیں باقی نہیں رہ گئیں بایں طور کہ معقود علیہ مستصنع کے قبضہ میں آجانے سے اس کے ضمان میں آگیا اور معدوم بھی نہیں رہا۔

الاستصناع المتوازی:

استصناع متوازی تین فریقوں کے درمیان دو عقد کا مرکب ہوتا ہے جیسے خالد کو فلیٹ کی ضرورت ہے جس کے لئے اس نے مالیاتی ادارہ کے ساتھ رابطہ کیا پھر دونوں کے درمیان شرائط کو ملحوظ رکھتے ہوئے معاقدۂ مصانعہ ہوا، اب مالیاتی ادارہ معقود علیہ کو مواصفات مشروطہ کے مطابق تیار کرانے کے لئے کسی صناعتی کمپنی یا ماہر صناع کے ساتھ دوسرا عقد کرتا ہے اور معقود علیہ تیار کرا کر حاصل کرتا ہے، پھر خالد کے حوالہ کرتا ہے اس صورت کو استصناع متوازی کہا جاتا ہے۔ کیا یہ صورت درست ہے یا پھر مستصنع کو غیر صانع سے نہیں بلکہ براہ راست صانع ہی سے معاقدہ کرنا ہوگا۔ تو فقہاء کرام نے جہاں استصناع کے شروط وحدود کو بیان کیا ہے اس میں اس قید کا تذکرہ نہیں ہے کہ عقد براہ راست کسی اہل صنعت ہی کے ساتھ ہو، لہذا براہ راست صانع ہی کے ساتھ معاقدہ کو ضروری قرار دینا درست نہ ہوگا خصوصاً جب کہ من جانب صانع کسی غیر کی صنعت سے تیار سامان پیش کر دینے کو کافی سمجھا گیا ہو۔ بایں معنی کہ عقد عین معمول پر منعقد نہیں ہوا ہے، بلکہ صانع کے ذمہ اس کی مثل ہے، اسی لئے اگر صانع کسی دوسری جگہ سے اسی طرح کا سامان خرید کر مستصنع کے حوالہ کر دے تو بھی جائز ہے، صاحب بدائع فرماتے ہیں:

"لأن العقد ما وقع علی عین المعمول بل علی مثله فی الذمة لما ذکرنا أنه لو اشتری من مکان آخر وسلم إلیه

جاز" (بدائع/کتاب الاستصناع)۔

اور اس لئے بھی کہ اگر استصناع صانع ہی کے ساتھ ضروری ہوتا تو صانع کے علاوہ دوسرے کا تیار کردہ سامان پر استصناع درست نہیں ہونا چاہئے تھا، مگر ایسا نہیں ہے، اس لئے کہ اگر صانع نے مستصنع کے سامنے اس کی شرط کے مطابق مطلوبہ سامان حاضر کردیا جو اس نے ازخود تیار نہیں کیا ہے یا تیار تو اسی نے کیا مگر عقد سے قبل اور مستصنع نے وہ سامان قبول کرلیا تو یہ صورت درست ہے۔ صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

"لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذها جاز" (الهدايه ۳/۷)۔

اور فقہاء نے اجارہ کے باب میں یہ ذکر کیا ہے کہ اگر مستاجر نے اجیر پر بذات خود کام کرنے کی شرط رکھی اور اسی پر معاملہ ہوگیا تو اجیر پر ازخود کام کرنا ضروری ہوگا، لیکن اگر اس طرح کی کوئی شرط نہیں رکھی بلکہ مطلق معاملہ ہوا تو اجیر کے لئے درست ہوگا کہ ازخود کام کرے یا کسی اور سے کرائے۔ صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

"وقال: وإذا شرط على الصانع أن يعمل بنفسه فليس له أن يستعمل غيره لأن المعقود عليه العمل في محل بعينه فيستحق عينه كالمنفعة في محل بعينه وإن أطلق له العمل فله أن يستأجر من يعمله، لأن المستحق عمل في ذمته ويمكن إيفاؤه بنفسه وبالاستعانة بغيره بمنزلة إيفاء الدين" (كتاب الاجارات/ الهدايه للمرغيناني)۔

اور استصناع متوازی میں عقد اول کے مستصنع کو اچھی طرح معلوم ہوتا ہے کہ مالیاتی ادارہ ازخود معقود علیہ نہ تیار کرکے کسی صنعتی ادارہ سے تیار کرائے گا بلکہ یہ کہا جاسکتا ہے کہ اسی پر تعامل بھی ہے اس لئے صانع کے لئے درست ہوگا کہ کسی اور سے تیار کرا کر مستصنع کے حوالہ کرے، لیکن اگر کسی خاص صنعتی کمپنی یا ماہر صناع کی شرط کے ساتھ معاملہ طے پایا ہے تو اس کی پابندی ضروری ہوگی۔ استصناع متوازی میں ضروری ہے کہ دونوں عقد ایک دوسرے سے منفصل ہو، اسی طرح ایک کا دوسرے پر انحصار اور رابطہ نہ ہو۔

استصناع متوازی میں درمیانی فریق کا حصول نفع:

استصناع متوازی میں درمیانی فریق کا عقد ثانی کا ثمن عقد اول سے کم رکھ کر نفع کمانے میں کوئی قباحت نہیں ہے، اگرچہ اس سلسلہ کی تفصیلات استصناع کے باب میں نہیں ملتیں، لیکن اجارہ کے باب میں اگر مستاجر نے کسی شخص کے ساتھ خاص کام کے لئے معاملہ کیا مگر اس شخص نے ازخود وہ کام نہ کرکے کسی دوسرے سے اس کام کو کرانے کے لئے معاملہ اول سے کم قیمت پر معاملہ طے کرلیا تو فقہاء نے اس کو صحیح سمجھا ہے، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

"والدليل عليه أن صانعًا تقبل عملًا بأجر ثم لم يعمل بنفسه ولكن قبله لغيره بأقل من ذلك طاب له الفضل ولا سبب لاستحقاق الفضل إلا الضمان" (بدائع الصنائع/كتاب الشركة / فصل وأما بيان شرائط جواز هذه الأنواع)۔

مستصنع کے مکرنے پر بیعانہ کی ضبطی:

استصناع میں عقد سلم کی طرح ثمن کی ادائیگی فی الفور ضروری نہیں ہے، اس میں کل یا بعض ثمن کو مؤجل رکھنا بھی درست ہے، درر الحکام میں ہے:

"لا يلزم في الاستصناع دفع الثمن حالًا أي وقت العقد، أي لا يلزم فيه تعجيل الدفع وقد بين في المادة (۳۸۷): ن تعجيل دفع الثمن شرط في السلم لا في الاستصناع، وعلى كل فكما يكون الاستصناع صحيحًا بالتعجيل يكون صحيحًا بتأجيل بعض الثمن أو كله" (درر الحكام لعلي حيدر، شرح ماده: ۳۹۱)۔

اگر مستصنع نے بوقت عقد یا درمیان میں بعض یا کل ثمن ادا کردیا ہو اس کے باوجود مبیع کو لینے سے انکار کردے تو کیا اس اداشدہ رقم کو صانع کے لئے رکھ بنا صحیح ہوگا یا جس طرح معاملہ طے نہیں ہونے پر مروجہ بیعانہ کی واپسی از روئے شرع ضروری ہے اسی طرح استصناع میں بھی اداشدہ رقم کو واپس کرنا ضروری ہوگا، یہ جاننے سے قبل مناسب ہوگا کہ بیعانہ اور پھر استصناع میں ثمن میں ملک کا حکم سامنے آجائے۔

بیعانہ:

بیعانہ کی صورت یہ ہے کہ خریدار، بائع سے کوئی سامان خریدتے ہوئے قیمت کا کچھ حصہ ادا کردے اور کہے کہ اگر میں نے سامان خرید لیا تو ادا کردہ رقم ثمن کا حصہ قرار پائے گا اور اگر میں نے سامان نہیں خریدا تو ادا کردہ رقم تمہاری ہوجائے گی، اس پر میرا مطالبہ نہیں ہوگا، اس کو بیع عربان کہا جاتا ہے جس سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے:

عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي ﷺ نهى عن بيع العربان، قال أبو عبدالله: العربان أن يشتري الرجل دابة بمائة دينار فيعطيه دينارين عربونا فيقول: إن لم أشتر الدابة فالديناران لك وقيل: يعني والله أعلم أن يشتري الرجل الشيئ فيدفع إلى البائع درهمًا أو أقل أو أكثر ويقول: إن أخذته وإلا فالدرهم لك (سنن ابن ماجه / باب بيع العربان / رقم الحديث: ۲۱۸۳)۔

تاہم اگر فریقین نے مذکورہ صورت پر معاملہ کرلیا اور خریدار نے حسب وعدہ سامان نہیں خریدا تو ایسی صورت میں بائع کے لئے بیعانہ کی رقم جائز نہیں ہوگی، اس لئے کہ اس کے حق میں بغیر عوض کا مال ہے لہذا بیعانہ کی رقم خریدار کو واپس کرنا ضروری ہوگا، بدایۃ المجتہد و نہایۃ المقتصد میں ہے:

’’وإنما صار الجمهور إلى منعه، لأنه من باب الغرر والمخاطرة، وأكل المال بغير عوض‘‘

(الباب الرابع فی بیوع الشروط والثنیا)

استصناع میں پیشگی رقم کا حکم:

اوپر ذکر آچکا ہے کہ عقد استصناع انعقاد کے وقت ہی سے لازم ہوتا ہے اور منعقد ہوجانے کے بعد طرفین میں سے کسی کو دوسرے کی رضامندی کے بغیر رجوع کا حق نہیں ہوتا ہے، اس لزوم سے من جانب مستصنع بہ وقت عقد یا درمیان میں صانع کو ادا کی گئی رقم میں صانع کا ملک لازم ہونا بھی ثابت ہوگیا، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

’’فصل وأما حكم الاستصناع فهو ثبوت الملك للمستصنع في العين المبيعة في الذمة، وثبوت الملك للصانع في الثمن ملكًا غير لازم على ما سنذكره إن شاء الله تعالى‘‘ (بدائع ۵/ ۲)۔

’’وأما حكم الاستصناع فحكمه في حق المستصنع إذا أتى الصانع بالمستصنع على الصفة المشروطة ثبوت ملك غير لازم في حقه حتى يثبت له خيار الرؤية إذا رآه إن شاء أخذه وإن شاء تركه، وفي حق الصانع ثبوت ملك لازم إذا رآه المستصنع ورضي به، ولا خيار له وهذا جواب ظاهر الرواية‘‘ (بدائع ۵/ ۲۱۰)۔

تو استصناع میں صانع پیشگی ادا شدہ رقم کا مالک ہے جب کہ بیعانہ کی صورت اس سے مختلف ہے جس کی تفصیل آچکی، اس لئے بیعانہ کی طرح استصناع میں پیشگی ادا شدہ رقم کی واپسی نہیں ہے بلکہ مستصنع کے لئے ضروری ہوگا کہ ثمن کا مابقی حصہ صانع کو ادا کرے اور مستصنع فیہ کو قبول کرے۔

مستصنع کے مکرنے پر مبیع کی فروختگی اور مابقی کی وصولی:

مستصنع فیہ مواصفات مشروطہ کے مطابق ہونے کے باوجود اگر مستصنع اس کو لینے سے انکار کردے، ایسی صورت میں صانع کے لئے مبیع کو فروخت کرانا درست ہوگا اور مقررہ قیمت سے زائد رقم مستصنع کو دیدے گا اور کمی کی صورت میں ثمن کا مابقی حصہ اس سے وصول کرے گا۔

’’يجوز النص في عقد الاستصناع على توكيل المستصنع للصانع ببيعه إذا تأخر المستصنع عن تسلمه مدة معينة، فيبيعه على حساب المستصنع ويرد الزيادة إليه إن وجدت، أو يرجع عليه بالنقص إن وجد، وتكون تكلفة البيع على المستصنع‘‘ (المعيار الشرعي رقم (۱۱) الاستصناع والاستصناع الموازي ص/ ۲۱۲، ہیئۃ المحاسبۃ والمراجعۃ للمؤسسات المالیۃ الإسلامیۃ)۔

مبیع کی حوالگی کی تاخیر پر تاوان:

استصناع کے شرائط میں سے ایک یہ ہے کہ اس میں مبیع کی حوالگی کا میعاد متعین ہو اور صانع کے لئے لازم ہوگا کہ وقت مقرر میں مبیع مستصنع کے حوالہ کردے۔ اس سلسلہ میں فریقین کے لئے جائز ہوگا کہ باہمی اتفاق سے شرط جزائی عائد کردے کہ اگر صانع نے وقت مقرر میں مبیع حوالہ نہیں کیا تو ہر دن کی تاخیر پر قیمت سے اتنی متعین رقم کم ہوتی جائے گی، لیکن یہ اس وقت صحیح ہوگا جب کہ حوالگی میں تاخیر غیر اختیاری حالات کی بنیاد پر نہیں ہوئی ہو، بخاری شریف میں ہے:

''والشروط التی یتعارفها الناس بینهم، وإذا قال: مائة إلا واحدة أو ثنتین، وقال ابن عون عن ابن سیرین قال رجل لکریه: أدخل رکابك، فإن لم أرحل معك یوم کذا وکذا، فلك مائة درهم، فلم یخرج، فقال شریح: من شرط علی نفسه طائعًا غیر مکره فهو علیه، وقال أیوب عن ابن سیرین: إن رجلًا باع طعامًا وقال: إن لم أتك الأربعاء فلیس بینی وبینك بیع، فلم یجیء، فقال شریح للمشتری: أنت أخلفت، فقضی علیه'' (باب ما یجوز من الاشتراط والثنیا فی الإقرار)۔

خلاصہ:

استصناع محض وعدہ نہیں بلکہ بیع ہے جو اپنے انعقاد کے وقت ہی سے لازم ہوتا ہے اور ہر اس شئی میں جائز ہے جس میں تعامل ناس ہو اور اس کی نوع، جنس اور صفات قابل انضباط ہو، خواہ وہ منقولات کے قبیل یا غیر منقولات کے قبیل سے، استصناع متوازی میں درمیانی فریق کو عقد اول کے مقابلے میں عقد ثانی میں کم قیمت پر معاملہ کرتے ہوئے نفع کمانا درست ہوگا، مستصنع فیہ کے مواصفات مشروطہ کے مطابق ہونے کے باوجود مستصنع اس کو قبول کرنے سے مکر جائے تو من جانب مستصنع ادا کردہ پیشگی رقم پر صانع کی لازمی ملکیت ہونے کی وجہ سے صانع کو روک لینا صحیح ہوگا، اسی طرح اگر فریقین باہمی رضامندی سے شرط جزائی عائد کردے اور بلا عذر غیر اختیاری صانع وقت مقررہ پر مستصنع فیہ حوالہ نہ کرسکے تو شرط کے مطابق مستصنع کے لئے قیمت میں کمی کرنا درست ہوگا۔

''واللہ اعلم بالصواب''

استصناع سے متعلق مسائل واحکام

مولانا عبدالتواب اناوی[1]

الحمد لله رب العالمين

والصلاة والسلام على سيد المرسلين محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وأصحابه ومن تبعهم أجمعين۔

استصناع کی لغوی تعریف:

''هو لغة طلب عمل الصنعة أى أن يطلب من الصانع العمل''۔

کسی کاریگر کو کسی چیز کے بنانے کا حکم دیا جائے، یا اس سے کسی چیز کے بنا کر دینے کی فرمائش کی جائے۔

استصناع کی شرعی تعریف:

هو شرعًا، طلب عمل من الصانع فى شيئ خاص على وجه مخصوص۔

کسی خاص چیز کو اس کے خاص اوصاف ذکر کرتے ہوئے کسی کاریگر کو اسے بنانے کا حکم، آرڈر یا فرمائش کرنے کو شریعت میں استصناع کہتے ہیں۔

استصناع کا ثبوت:

حدیث میں ہے کہ آپ ﷺ نے آرڈر دے کر انگوٹھی اور منبر بنوایا تھا، كما فى المبسوط السرخسى، قال: وفى الحديث

''أن النبى ﷺ استصنع خاتمًا واستصنع المنبر'' (مبسوط السرخسى ۱۲/ ۱۲۱ بیروت)۔

پھر آپ ﷺ کے زمانہ سے لے کر آج تک استصناع پر لوگوں کا تعامل موجود ہے، کسی زمانہ میں اس پر عمل بند نہیں ہوا، اور نہ ہی کسی طرح کی نکیر اس بابت منقول ہے، ہمیشہ ہر زمانے میں استصناع معمول بہ رہا ہے۔

وفى المبسوط: فإنهم تعاملوه من لدن رسول الله ﷺ إلى يومنا هٰذا من غير نكير منكر (المبسوط للسرخسى ۱۲/ ۱۲۱ بیروت)

اس تعامل کی شرعی حیثیت جس پر نکیر نہ ہو:

وہ تعامل الناس جس پر کسی زمانہ میں بھی نکیر نہ ہوئی ہو اور وہ دور اول سے کسی نہ کسی صورت میں موجود ہو تو اگر چہ وہ اصولاً قواعد شرعیہ ''قیاس'' کے مغائر کیوں نہ ہو اسے استحسانًا جائز قرار دے دیا جاسکتا ہے۔

كما فى المبسوط وتعامل الناس من غير نكير أصل من أصول كبير، لقوله ﷺ: ما رآه المسلمون حسنًا فهو عندالله حسن'' وقال ﷺ: ''لا تجتمع أمتى على ضلالة'' وهو نظير دخول الحمام بأجر فإنه جائز لتعامل الناس، وإن كان مقدار المكث فيه وما يصب من الماء مجهولا، وكذلك شرب الماء من السقاء بفلس، والحجامة بأجر جائز لتعامل الناس، وإن لم يكن له مقدار ... إلى أن قال ... فإذا ثبت هذا، يترك كل قياس فى مقابلته'' (المبسوط للسرخسى، كتاب البيوع ۱۲/ ۱۲۱ بیروت)۔

---

[1] مہتمم جامعہ اسلامیہ، مدار نگر، فرید پور کٹرہ، اناؤ۔

استصناع بھی اصولاً قیاس کے مغائر ہے:

چونکہ عقد استصناع میں مبیع معدوم پر معاملہ ہوتا ہے اور ضابطہ یہ ہے کہ جس عقد بیع میں مبیع معدوم ہو وہ بیع باطل ہوتی ہے یعنی وہ عقد سرے سے ہوتا ہی نہیں ہے، لہذا بیع استصناع بھی درست اور جائز نہ ہونی چاہئے، مگر عموم اور تعامل کی بنیاد پر شریعت اسلامیہ نے اسے استحسانا جائز قرار دیا ہے۔

وفي المبسوط وغير ذلك، فالقياس أن لايجوز ذلك، لأن المستصنع فيه مبيع وهو معدوم، وبيع المعدوم لايجوز، لنهيه ﷺ عن بيع ليس عند الإنسان، ثم هذا في حكم بيع العين ولو كان موجودًا غير مملوك للعاقد لم يجز بيعه، فكذلك إذا كان معدومًا بل أولى (المبسوط للسرخسي كتاب البيوع ۱۲/ ۱۲۱ بيروت)۔

عقد استصناع کے ارکان:

عقد استصناع کے ارکان تین ہیں:

۱- عاقدین یعنی صانع (بائع) مستصنع (مشتری)۔

۲- صیغہ (جس لفظ یا صیغہ سے متعاقدین عقد پر رضامند ہوں خواہ زبانی یا کسی تحریر پر)۔

۳- محل (مستصنع) یعنی جس پر عقد استصناع کیا گیا ہو۔

وفي البحر الرائق: وشرعًا أن يقول لصاحب الخف: اصنع لي خفا طوله كذا، وسعته كذا على هيئة كذا بكذا، فيقبل الآخر منه (البحر الرائق شرح كنز الدقائق/ كتاب البيوع باب السلم ۶/ ۲۸۳)۔

شرائط استصناع:

وفي البدائع: وأما شرائط جوازه فمنها: بيان جنس المستصنع ونوعه، وقدره، وصفته، ولأنه مبيع فلا بد أن يكون معلوما، والعلم إنما يحصل بأشياء، منها: أن يكون ما للناس فيه تعامل، كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها فلا يجوز فيما لاتعامل لهم فيه، كما إذا أمر حائكًا أن يحوك له ثوبًا بغزل نفسه ونحو ذلك مما لم تجر عادات الناس بالتعامل فيه، لأن جوازه مع أن القياس ياباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل ويبقى الأمر فيما وراء ذلك موكولًا إلى القياس (بدائع الصنائع، كتاب البيوع، باب حكم الاستصناع ۴/ ۴۴۴)۔

عقد استصناع میں مستصنع (مبیع) کی صفات کا تذکرہ ضروری ہے، یعنی جس شیئ پر عقد کیا جارہا ہے اس کی جنس، اس کی نوع، اس کی مقدار خواہ عرض وطول میں ہو یا وزن میں اور اس کی صفت، رنگ وروپ نیز اس کی ڈیزائن وغیرہ کا تذکرہ بھی عند العقد ضروری ہے، اسی طرح استصناع کی ایک شرط یہ بھی ہے کہ استصناع صرف انہیں چیزوں میں جائز ہوگا جس میں لوگوں کے درمیان تعامل ہو، جیسے ٹوپی بنوانا، جوتا، موزہ، برتن وغیرہ بنوانا، اور جن چیزوں میں لوگوں کے درمیان تعامل نہ ہو ان میں استصناع جائز نہ ہوگا۔ مثلاً کسی کپڑا بننے والے شخص کو ایک خاص قسم کا کپڑا بننے کا حکم دینا کہ ایسا ایسا کپڑا بن دے یہ جائز نہ ہوگا، کیونکہ لوگوں کی عادات اور تعامل اس طرح کی چیزوں میں نہیں ہے اور جب تعامل نہیں ہے تو حکم قیاس کی طرف راجع ہوگا، اور قیاسا یہ استصناع ناجائز ہے۔

۱- گذشتہ زمانے میں فقہاء کے درمیان جن چیزوں کے کارخانے تھے یا جس طرح لوگ کام کرتے تھے اس کا اعتبار کرتے ہوئے انہوں نے اپنے زمانے کی چیزوں کا تذکرہ کیا ہے، جیسے بدائع الصنائع میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

"ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد، والرصاص، والنحاس، والزجاج، والخفاف، والنعال، ولجم الحديد للدواب، ونصول السيوف والسكاكين، والقسي والنبل والصلاح كله، والطشت، والقمقمة ونحو ذلك" (بدائع الصناع للكاساني كتاب الاستصناع ۴/ ۹۳)۔

لیکن موجودہ زمانہ میں آرڈر اور ٹھیکہ پر تیار کی جانے والی چیزوں کی فہرست بہت طویل ہے، ادنی اور معمولی چیزوں سے لے کر بڑی سے بڑی چیزیں آرڈر پر تیار کی جاتی ہیں، اور اس شکل نے تجارتی دنیا میں بڑی آسانیاں پیدا کر رکھی ہیں۔

اب سوال یہ ہے کہ کیا ہر آرڈر پر تیار کی جانے والی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوگا یا بعض میں جاری ہوگا اور بعض میں نہیں، اور جس بعض میں عقد استصناع جاری ہوگا ان کے لئے معیار اور شرائط کیا ہوں گے، اور جن بعض میں نہیں تو کیوں، ان دونوں کے درمیان کیا فرق ہوگا اور کیا اصول وضوابط؟

فقہاء کرام نے عقد استصناع کے لئے چار چیزیں بطور شرط بیان کی ہیں:

(۱) جنس مصنوع، (۲) نوع مصنوع، (۳) مقدار مصنوع، (۴) صفت مصنوع۔

کبھی یہ چیزیں بوقت عقد زبانی بیان کی جاتی ہیں، اور کبھی ان کا تحریری دستاویز تیار کیا جاتا ہے مثلاً انجینئر سے نقشہ بنوا کر ٹھیکہ دار کو دے دیا جاتا ہے، ٹھیکہ دار نقشہ کے مطابق کام کی تکمیل کر دیتا ہے، پھر ٹھیکہ دار کبھی اپنے پاس سے میٹریل (سامان) لگاتا ہے اور کبھی آرڈر دینے والے سے لیتا ہے۔

نقشہ کا مطلب ہوتا ہے کہ اس میں یہ بھی تحریر ہوتا ہے کہ کون سی چیز کہاں پر ہوگی، اور کس جگہ پر کیا سامان لگے گا یعنی پوری تفصیل اس کے اندر موجود ہوتی ہے یعنی، جنس، نوع، قدر، اور صفت چاروں شرائط کا احاطہ نقشہ کے اندر رہتا ہے، اس تفصیل کے بعد یہ کہا جاسکتا ہے کہ جو چیزیں نقشہ کی بنیاد پر تیار کی جاتی ہیں اور عوام الناس کے درمیان ان کا تعامل ہے، وہ سب عقد استصناع کے تحت داخل ہوں گی، مثلاً عمارتوں کا بنوانا، کارخانوں کا بنوانا، مل لگوانا، فلیٹ کی خریداری، کارخانوں میں اپنی فرمائشی تفصیل پر سامان تیار کروانا وغیرہ یہ سب چیزیں عقد استصناع میں داخل ہوں گی، اور جہاں مذکورہ تفصیل واضح نہ ہو وہاں عقد استصناع جاری نہ ہوگا۔

عقد استصناع کے لئے ضابطہ یہ ہوگا کہ چھوٹی اشیاء جو کارخانوں میں بنتی ہیں مثلاً تخت، چارپائی، الماری، بیٹ وغیرہ، ان کی فرمائش کرنے کے لئے اوصاف شتی عند العقد بیان کرنا اور اگر ہو سکے تو ان کو تحریر کرنا ضروری ہوگا ورنہ عقد صحیح نہ ہوگا اور بڑی اشیاء، مثلاً فلیٹ، مل، کارخانے، فیکٹری، مکانات، برج، روڈ، پل وغیرہ، چیزیں بنانے یا بنوانے کے لئے عقد استصناع اس وقت درست ہوگا جب ان کی پوری تفصیلات کا نقشہ متعاقدین کے روبرو ہو اور اسی کے مطابق عقد ہو اور بائع عین نقشہ کے مطابق مستصنع (مبیع) پیش کرے اور مشتری اسے قبول کرے۔

۲- استصناع خود بیع ہے وعدہ بیع نہیں، جیسا کہ کتب فقہ میں مذکور ہے۔ وفی الهداية: والصحيح أنه يجوز بيعًا لا عدة (فتح القدير ۷/۱۰۸)

۳- عن حكيم بن حزام قال: قلت يا رسول الله! يأتيني الرجل فيسألني البيع وليس عندی أفأبيعه؟ قال: لاتبع ما ليس عندك (سنن ابن ماجه باب النهى عن بيع ما ليس عندك رقم ۲۱۸۷)۔

"نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان ورخص فى السلم" (بدائع الصنائع. كتاب الاستصناع ۴/ ۹۳)۔

عن ابن عمر أن النبی ﷺ قال: من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يستوفيه "زاد اسماعيل" من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يقبضه (بخاری)۔

مذکورہ روایات واحادیث کی روشنی میں یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ بیع قبل القبض جائز نہیں ہے، چہ جائیکہ شئ معدوم کی بیع وہ بدرجہ اولی نادرست ہوگی۔

علامہ انور شاہ کشمیریؒ العرف الشذی میں مذکورہ حدیث کے عنوان سے کہ مبیع جب شئ غیر منقولہ ہو تو عند الشیخین قبل القبض درست ہے۔

قال: التصرف فی المبيع قبل القبض عند الشيخين جائز إذا كان المبيع عقارا إلا فی المنقولات وعند محمد لايجوز فی شیئ، وقال الثلاثة أی الحجازيون، يجوز التصرف فی كل شیئ إلا الطعام. والله أعلم (العرف الشذی علی جامع الترمذی باب كراهية بيع ما ليس عندك ۲/ ۹۹۷)۔

مذکورہ عبارت سے صاف ظاہر ہوتا ہے کہ عقار موجود ہو تو قبل القبض جائز ہوگا، اور جب عقار معدوم ہو تو پھر کسی بھی طرح درست نہیں بیع معدوم جائز نہیں ہے، چونکہ استصناع میں مبیع معدوم کو موجود پر محمول کر کے بیع کو جائز قرار دیا جاتا ہے، مگر یہ صرف مستصنع (مشتری) کے لئے ہی جائز ہے استحسانا، یہ نہیں ہوسکتا کہ مستصنع (مشتری) ابھی مستصنع مبیع کے کل یا بعض حصہ پر بلا قبضہ دوسرے کو فروخت کرے۔

مفتی زین الاسلام صاحب مفتی دار العلوم دیوبند لکھتے ہیں: واضح رہے کہ فلیٹ پر مکمل قبضے سے پہلے اس کو کسی دوسرے شخص کو بیچنا بھی جائز نہیں ہے، کیونکہ ابھی مبیع پر قبضہ نہیں ہوا ہے اور بیع قبل القبض جائز نہیں ہے (چند اہم عصری مسائل پر دار الافتاء دار العلوم دیوبند سے صادر کئے گئے فتاوی ص: ۲۸۳)۔

مولانا خالد سیف اللہ صاحب لکھتے ہیں:

اگر ابھی بلڈنگ تعمیر ہی نہیں ہوئی ہے تو خریدنے والے شخص سے اس کا بیچنا جائز نہیں ہے، کیونکہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملہ موجود ہونا ضروری ہے۔ البتہ اگر چھت پڑ چکی ہو یا کسی حد تک مکان وجود میں آچکا ہو تو بحالت موجودہ اس کی جو قیمت مقرر ہو اس کے لحاظ سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لئے کہ اس حد تک مکان وجود میں آچکا ہے (کتاب الفتاوی ۵ / ۲۷۲ دیوبند)۔

۴- عقد استصناع اشیاء منقولہ وغیر منقولہ دونوں میں درست اور جائز ہے، چونکہ عقد استصناع کے شرائط میں یہ ہے کہ جس چیز پر استصناع کیا جارہا ہے اس کی صورت وشکل کیسی ہوگی واضح ہو، اس کی مقدار کیا ہوگی یہ بھی واضح ہو اور اس کی کیفیت، کمیت، رنگ وروپ، وزن اور ڈیزائن وغیرہ واضح طور پر بیان کی جائیں، اور لوگوں کے درمیان اس کا تعامل ہو، یہ شرائط جس محل میں پائی جائیں گی خواہ وہ از قبیل منقولہ ہو یا غیر منقولہ استصناع درست ہوگا، اس لئے کہ عقد استصناع کی شرائط میں یا ارکان میں یہ نہیں ہے کہ وہ صرف منقولہ میں درست ہوگا اور غیر منقولہ میں درست نہیں یا صرف غیر منقولہ میں جائز ہے منقولہ میں جائز نہیں۔ شریعت نے ارکان وشرائط ذکر کے ایک ضابطہ بیان کردیا کہ جس عقد استصناع کے اندر یہ چیزیں لازمی طور پر موجود ہوں گی وہ باعتبار عقد درست اور جائز ہوگا خواہ ان کا تعلق اموال منقولہ سے ہو یا اموال غیر منقولہ سے ہو، لہذا فلیٹ، عمارت، برج وغیرہ کی تعمیر میں بھی عقد استصناع درست ہوگا۔

علامہ تقی عثمانی استصناع کے حوالے سے اپنے ایک دستاویز میں لکھتے ہیں:

’’آج کل جتنے ٹھیکہ داریوں میں کام ہورہے ہیں وہ سب عقد استصناع میں آرہے ہیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل، باب مخصوص اشیاء کی خرید وفروخت ۴/ ۷۰ دیوبند)۔

ایک جگہ پر تحریر فرماتے ہیں:

پہلے زمانے میں جو استصناع ہوتا تھا وہ چھوٹے پیمانے پر تھا کہ کسی نے منبر بنوالیا، کسی الماری بنوالی، اور کسی نے فرنیچر بنوالیا، اب جو استصناع ہورہا ہے یہ بہت بڑے بڑے منصوبوں کا ہوتا ہے، کوئی مل لگاتا ہے تو اس کے لئے مشینری کا پلانٹ لگاتا ہے اور یہ مشینری پلانٹ کروڑوں روپے کا بنتا ہے، اب اگر کسی نے دوسرے آرڈر دے دیا کہ آپ میرے لئے چینی بنانے کا پلانٹ لگادو یہ استصناع ہوا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۸-۶۹ دیوبند)۔

ایک جگہ لکھتے ہیں: اس وقت ساری دنیا میں یہ عقد چل رہا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۷۰ دیوبند)۔

مذکورہ تفصیل کے بعد یہی زیادہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ عقد استصناع جملہ ان امور میں جن میں تعامل الناس ہو اور عقد استصناع کے ارکان وشرائط موجود ہوں بر بنائے استصناع جائز ہونا چاہئے، یہی استحسان کا تقاضا ہے، ورنہ ضرورت ہی کیا تھی کہ اصول بیع سے ہٹ کر عقد استصناع کو جائز قرار دیا جائے، نیز فقہاء کرام نے عقد استصناع کے شرائط وارکان، ذکر کرنے کے بعد ان اشیاء کا تذکرہ شمار بھی فرمایا جن کا عرف میں ان کے زمانے میں استصناع ہوتا تھا، نیز ’’ونحوہ‘‘ کہہ کر اس بات کی طرف اشارہ بھی کیا کہ ان اشیاء کے مثل نہیں بلکہ ان ضابطوں پر جو عقود ہوں گے ان میں استصناع درست ہوگا، اسی وجہ سے ’’ثیاب‘‘ کا تذکرہ کرنے کے منع فرمایا، کیونکہ کپڑا بنوانا ان ضابطوں کے خلاف تھا یا عرف نہیں تھا اس لئے منع فرمایا، حالانکہ قیمۃً

انہیں اشیاء کے مثل ہوگا جن کو شمار کرایا ہے۔ اس لئے استصناع کے اصول وشرائط جس عقد میں موجود ہوں خواہ وہ از قبیل منقولہ ہو یا غیر منقولہ عقد استصناع درست ہوگا۔

۵ وفی المبسوط، والأصح المعقود علیه المستصنع فیه، وذکر الصنعة لبیان الوصف، فإن المعقود هو المستصنع فیه، ألا ترى أنه لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه كان جائزا، والدليل أن محمدًا قال إذا جاء به مفروغًا عنه فللمستصنع الخيار لأنه اشترى شيئًا ما لم يره، وخيار الرؤية إنما يثبت فی بیع العین، فعرفنا أن المبیع هو المستصنع فیه (المبسوط للسرخسی، کتاب البیوع ۱۲/ ۱۲۱ قاہرہ)۔

وفی الدر المختار: قال: (والمبیع هو العین (لا عمله) (فإن جاء) الصانع بمصنوع غیره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه (صح) (رد المختار علی الدر المختار مطلب فی الاستصناع)۔

مذکورہ بالا عبارات سے مفہوم ہوتا ہے کہ عقد استصناع میں صانع پر عمل لازم نہیں ہے، اسے اختیار ہے کہ خود کرے یا کسی سے کروالے یعنی مشتری کو مستصنع فیہ چاہئے اپنی مذکورہ صفات پر اور اسی پر اس نے بائع سے عقد کیا ہے، اب بائع اسے خود بنا کر وہ چیز دے یا کسی سے بنوا کر دے دونوں طرح درست ہے۔

اب اگر خود بنا کر دے تب تو ٹھیک، لیکن اگر کسی دوسرے سے بنوائے گا تو ظاہر ہے کہ یہ ایک دوسرا معاملہ ہو جائے گا، اس لئے بائع کسی تیسرے آدمی سے کہے گا کہ مجھے فلاں سامان ایسا ایسا بنا کر دے اور قیمت متعین کر کے وہ تیسرا آدمی سامان تیار کر کے اپنے مشتری (آمر) کو دے گا پھر وہ مشتری اول کو سامان حوالہ کرے گا، اس میں اگر کوئی قباحت ہوتی تو فقہاء کرام اسے ذکر ہی نہ کرتے، وہاں تو خود ہی یہ بات مذکور ہے۔

البتہ دونوں معاملے ایک نہ ہوں، الگ الگ ہوں، کسی بھی طرح کا دوسرے سے تعلق، شرط وغیرہ نہ ہو۔

حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم الاستصناع التوازی کی صورت ذکر فرمانے کے بعد لکھتے ہیں:

لیکن شرط یہ ہے کہ یہ دونوں عقد (جو میرے اور زید کے درمیان اور زید اور خالد کے درمیان ہوئے) ہیں ان دونوں کے درمیان کوئی ربط نہ ہو، دونوں کے علاحدہ ایک دوسرے سے ممتاز ہوں، یعنی فرض کرو کہ خالد نے تکمیل کر کے نہ دی پھر بھی زید پر لازم ہوگا کہ میرے اور زید کے درمیان جو معاہدہ ہے زید اس کو پورا کرے۔

آج کل کی اصطلاح میں اس کو الاستصناع التوازی کہتے ہیں۔

اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ ہوں۔

جو آج کل فلیٹوں کی بکنگ ہو رہی ہے، پہلے سے بکنگ کے پیسے لیتے ہیں اور پھر رفتہ رفتہ پیسے دیئے جاتے ہیں، اس کی فقہی تخریج استصناع ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۷۲ دیوبند)۔

۶ إن النبی ﷺ نهی عن بیع العربان، قال: أبوعبد الله: العربان أن یشتری الرجل دابة مائة دینار فیعطیه دینارین عربونا فیقول: إن لم اشتر الدابة فالدیناران لك، وقیل: یعنی والله اعلم أن یشتری الرجل الشیئ فیدفع إلی البائع درهمًا أو أقل أو أكثر ویقول: إن أخذته وإلا فالدرهم لك (ابن ماجه، کتاب ابواب التجارات، باب بیع العربان/ ۱۵۹ رشیدیه دہلی)۔

مذکورہ حدیث سے مستفاد ہوتا ہے کہ بیع نامکمل ہونے کی صورت میں بیعانہ ضبط کر لینا ناجائز اور حرام ہے، اس کو بہر حال بائع کو اپنے مشتری کو واپس کرنا ہوگا، بائع کے لئے کسی بھی طرح حلال نہیں ہے، اور یہ اس لئے کہ یہ جرمانہ ہوگا بیع کو تام نہ کرنے کا اور تعزیز بأخذ المال جائز نہیں۔

حضرت مولانا رشید احمد لدھیانویؒ فرماتے ہیں:

معاہدہ کی پابندی دونوں فریق پر ضروری ہے، منحرف ہونے والے فریق کو ایفاء معاہدہ پر مجبور کیا جاسکتا ہے، مگر بیعانہ ضبط کرنا جائز نہیں ہے (احسن الفتاوی، متفرقات بیوع ۶/ ۵۵۰ دہلی)۔

چونکہ ''المجلۃ الاحکام العدلیہ (شرح المجلہ ۲/ ۴۰۳-۴۰۶، المادہ: ۳۸۹-۳۹۳) میں حضرت امام ابویوسفؒ کے قول کو مفتی بہ قرار دیا گیا ہے اور امام ابویوسف خیار رؤیۃ للمشتری ای المستصنع کے قائل نہیں ہیں، اس لئے عقد استصناع لازم ہوگا، اور صانع مستصنع کو خرید پر مجبور کرے گا بشرطیکہ مستصنع شرائط عقد کے ساتھ جملہ اوصاف مذکورہ عند الوقت کا حامل ہو۔

اور جب مستصنع کو انکار کی گنجائش ہی نہ رہی ہو تو پھر بیعانہ جزو قیمت بن جائے گا، اور اگر مذکورہ صفات عند العقد کے موافق بائع سامان تیار کردے اور مشتری کو پیش کردے، لیکن مشتری اب لینے سے انکار کردے تو ایسی صورت میں بائع کو عدالت شرعیہ میں اپنا مقدمہ درج کرانا چاہئے اور اس کے فیصلہ پر رضامند ہو۔

۷- اگر کسی کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع میں لگنے کا سارا میٹریل، سامان، مستصنع خود فراہم کرے تو یہ عقد استصناع نہیں ہوگا بلکہ یہ عقد اجارہ ہوگا، کیونکہ یہاں عقد عمل پر ہو رہا ہے مصنوع پر نہیں اور عقد استصناع میں معقود علیہ مستصنع فیہ ہوتا ہے عمل نہیں ہوتا

کما فی الهندیه: والاستصناع أن تکون العین والعمل من الصانع فأما إذا کانت العین من المستصنع لا من الصانع فإنه یکون إجارة ولا یکون استصناع (فتاوی ہندیہ، کتاب الاجارۃ باب الاستصناع والاستئجار علی العمل ۴/ ۵۱۷ دیوبند)۔

اور جب یہ عقد استصناع نہیں ہے بلکہ عقد اجارہ ہے تو استصناع کا حکم بھی یہاں جاری نہیں ہوگا، یہاں اجارہ کے احکامات جاری ہوں گے، اور اجارہ میں جو چیز بنوائی جاتی ہے اس کا ضابطہ یہ ہے کہ وہ آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں یا تو کاریگر سے اسی سابقہ اجرت معینہ پر اسے درست کرایا جاتا ہے یا پھر اسے نقصان کے ساتھ سامان بنوانے والا اسے قبول کر لیتا ہے اور نقصان کی کچھ تلافی اجرت میں کمی کر کے کرتا ہے۔

صورت مسئولہ حکماً عقد اجارہ ہے، سامان آرڈر کے موافق نہ ہونے کی صورت میں آرڈر دینے والے کو سامان قبول کرنا ضروری ہوگا۔ سامان ان مواصفات کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے جو عند العقد اجیر (صانع) کو بتلائی گئی تھیں، مستاجر کو اجیر کی اجرت میں کمی کر کے تلافی کی گنجائش ہوگی۔

علامہ تقی عثمانی تحریر فرماتے ہیں:

فقہاء کرام نے اس طرح کی شرط اجارے میں جائز قرار دی ہیں۔ وہ فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہو سکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپیہ اجرت دے گا، اور دو دن میں تیار کرتا ہے تو اسی روپیہ دے گا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶ دیوبند)۔

وفی الهندیة: إن رضی بالعیب فعلیه المسمی، و إن لم یرض بالعیب فعلیه أجر المثل لایجاوز به حصته من المسمی (ہندیہ ۴/ ۵۱۸ دیوبند)۔

مذکورہ بالا عبارت سے مستفاد ہوتا ہے کہ اگر صانع (میٹریل دینے کے باوجود اس صفت پر جو عند العقد بیان کی گئی تھیں یا جس طرح نقشہ میں مواصفات ذکر کئے گئے تھے) مصنوع تیار کر کے نہیں دے رہا ہے اس سے نقصان کے بقدر اجرت میں کمی واقع کرنے کی اجازت ہے، یا اس سے اجرت مسمی پر ہی اسے صحیح کرانے کو ضروری قرار دیا جائے، اور اگر اسی عیب کے ساتھ مستاجر رضامند ہو تو اجیر کو اجرت مسمی دے کر مصنوع کو لے لیا جائے۔

لیکن موجودہ دور کے تعامل سے یہ بات زیادہ انسب ہے کہ مصنوع کا اپنی مذکورہ عند الوقت صفات پر ہونے کی صورت میں صانع پر جرمانہ (ضمان) عائد کیا جائے اور صانع کا اجرت مسمی سے اس جرمانہ کو وضع کئے جانے کو ضروری قرار دیا جائے تاکہ صانع آئندہ ایسی حرکت نہ کرنے پر مجبور ہو۔

۸- جب عقد استصناع میں مستصنع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے تو صانع پر لازم ہے کہ وہ وقت مقررہ پر مستصنع (مبیع) کو حاضر کرے، کیونکہ

وقت اسی وقت متعین کیا جاتا ہے جب دوسرے اور امور بھی مصنوع سے وابستہ ہوتے ہیں، اگر وقت معینہ پر مصنوع تیار نہیں ہوگا تو اس میں مشتری کو ضرر لاحق ہوگا اور بسا اوقات اس ضرر کی حد کچھ زیادہ ہی ہوجاتی ہے۔ اسی وجہ سے مشتری بائع دونوں کو یہ اختیار ہوتا ہے کہ سامان کی فراہمی کے لئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کردیں، تاکہ وقت مقرر پر مشتری کو سامان حاصل ہوجائے اور وہ جہاں چاہے اپنے اعتبار سے استعمال کرے، نیز اس میں ایک یہ بھی پہلو ہے کہ اگر خریدار کو وقت مقررہ پر سامان نہیں ملتا ہے تو خریدار لینے اور قیمت ادا نہ کرنے کا بھی حقدار رہوگا۔

وفي الهندية: أما إذا ذكر على وجه الاستعجال بأن قال على أن تفرغ غدا أو بعد غد لا يصير سلما في قولهم جميعًا (ہندیہ ۳/ ۲۰۷ دیوبند)۔

علامہ تقی عثمانی دامت برکاتہم تحریر فرماتے ہیں:

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے۔

فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمت حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپیہ اجرت دے گا، اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو اسّی روپیہ دے گا، اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو یہ شرعاً جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶ دیوبند)۔

لیکن اس میں دو باتیں قابل لحاظ معلوم ہوتی ہیں ایک تو یہ کہ متعاقدین یومیہ تاخیر پر قیمت میں کی جانے والی کمی پر عند العقد رضامند ہوں، دوسرے یہ کہ تفصیل اجل اور اس میں تاخیر کے باعث ہونے والے معاملات بھی عقد استصناع کے وقت ہی متعین ہوں، تاکہ ساری تفصیلات متعاقدین پہلے دن سے ہی جان لیں اور اسی کے مطابق عملی کوشش کریں، اور اگر عقد استصناع کے وقت یہ تفصیلات ذکر نہ کی جائیں تو پھر بعد میں ان کو جزو عقد نہیں کیا جاسکتا اور نہ ہی ان پر عمل کی گنجائش ہوگی۔

دورِ جدید میں عقدِ استصناع کے بعض مسائل

مفتی سید باقر ارشد قاسمی بنگلوری[1]

۱-موجودہ دور میں استصناع اور اس کا اصول:

معاملات کے باب میں شروع ہی سے عقد استصناع کا طریقہ چلا آرہا ہے، لوگوں کا اس پر تعامل رہا ہے اور فقہاء کرام کے یہاں اس کی تصریحات بھی ملتی ہیں، معاملات میں یہ طریقہ تجار حضرات اور کاریگروں کے لئے تسہیل کا باعث ہے، لوگوں کے لئے اس میں سہولت ہے اور دور اول سے زیادہ اب اس دور میں، جہاں اپارٹمنٹس، ملٹی لیول عمارتوں نیز سڑکوں کی اعلیٰ پیمانے پر تعمیر کا کام زور پکڑ گیا ہے، اس طرح کی بیع کی کافی حد تک اہمیت بھی بڑھ گئی ہے۔ جہاں تجارت میں، لوگوں کے معاملات میں نیز لوگوں کی ضرورتوں میں وسعت آگئی ہے، اشیاء کی احتیاج اور ان کی کھپت میں کافی اضافہ ہوا ہے، لوگوں کی ضرورت وحاجت کے اعتبار سے مانگ بھی بڑھ گئی ہے، وہیں عقود میں استصناع کے طریقہ کار کی اہمیت اور اس کی افادیت میں بھی اضافہ ہوا ہے بلکہ اس جدید اور تیز رفتار دور میں یہ بیع ناگزیر ہوگئی ہے۔

سوال یہ ہے کہ موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے؟ پہلے پہلے جیسا کہ خود سوال نامے میں اس کی صراحت موجود ہے؛ چھوٹی چھوٹی اور معمولی اشیاء میں استصناع ہوا کرتا تھا، مثلاً خود رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے انگشتری کو آرڈر پر بنوایا، منبر آرڈر دے کر بنوایا گیا وغیرہ۔ مگر اب چونکہ زمانے میں ہر چیز میں بہتات ہوگئی ہے، افراط بھی ہے اور واقعی لوگوں کی جہاں آبادی میں اضافہ ہوا وہیں اشیاء کی وافر مقدار وتعداد ضرورت بن گئی ہے۔ اب ہر کام بڑے پیمانے پر کیا جارہا ہے اور اس کی ضرورت بھی ہے۔ اس لحاظ سے آرڈر دے کر اشیاء کو بنوانے میں یعنی ''استصناع'' میں بھی دائرہ کار وسیع تر ہوگیا ہے۔

لہٰذا فی زمانہ ان اشیاء میں استصناع جاری ہوسکتا ہے جن میں لوگوں کا تعامل ہو اور اس بنوائی جانے والی شئی کے مواصفات بیان کردی جائیں تاکہ وہ شئی پوری طرح معلوم ہوجائے۔ جیسے روزمرہ کی استعمال کی اشیاء، برتن، جوتے، موزے، انگشتری، فرنیچر، وغیرہ یہ عام طرح کی اشیاء ہیں جن میں لوگوں کا تعامل بھی ہے اور معمولی اور چھوٹی اشیاء میں شمار ہوتی ہیں۔

وفی البدائع: و منها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد و الرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين و القسيِّ والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك، ولا يجوز في الثياب، لأن القياس يأبى جوازه، وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس و لا تعامل في الثياب (بدائع الصنائع ۶/ ۹۴)۔

اسی طرح چھوٹی چھوٹی اشیاء کے علاوہ بڑی بڑی اشیاء میں بھی استصناع جاری ہوسکتا ہے، کارخانہ کی اشیاء (Industrial Products) میں، جن کو کاریگر تیار کرے (which can be constructed or manufactured) یا پھر اپنی نگرانی میں کوئی تیار کرائے۔

عام حالات میں تیار شدہ، بنی بنائی اشیاء میں استصناع جاری نہیں ہوسکتا، کیونکہ استصناع کے معنی ہی بنوانے کے ہیں، معدوم شئی کو وجود میں لانے کے ہیں۔ یہاں ذرا سی تفصیل یہ ہے کہ مستصنع نے کسی چیز کا آرڈر دیا تو صانع پر لازم ہے کہ وہ اس کو آرڈر کی ہوئی چیز تیار کر کے دے، لیکن اگر مستصنع نے جس

---

[1] مدیر المفتی ریسرچ، اسٹڈی سرکل اینڈ پبلی کیشنز، چن پٹن، بنگلور۔

طرح کی چیز کا آرڈر دیا ہے، کسی وجہ سے صانع اس کو تیار نہیں کر پا رہا ہے یا اس کے لئے اس کی تیاری ناممکن ہے تو ایسی صورت میں بالکل اسی نوعیت اور اسی طرز کی شئی بنی بنائی موجود ہے جس کی ضرورت مستصنع کو ہے، اگر مستصنع اس پر اپنے آرڈر کی تکمیل کے طور پر راضی ہوجائے تو ایسا کرنا بھی جائز ہے، یعنی صانع کے لئے یہ ممکن نہیں کہ وہ آرڈر کی ہوئی شئی کو خود تیار نہ کر سکے تو اس سے وہ مستصنع کو مطلع کر کے آرڈر کی تکمیل کر سکتا ہے۔

ایک اور بات یہ بھی ہے کہ آج کل جس طرح سے استصناع میں بھاری مقدار وتعداد میں آرڈر دیئے جار ہے ہیں، مثلاً کوئی کمپنی اپنے گاہکوں کو تحفہ میں دینے کے لئے کوئی شئی بھاری مقدار وتعداد میں بنواتی ہے، یا کوئی تجارت ہی کی غرض سے کوئی شئی ہزاروں کی تعداد میں تیار کرواتا ہے، اب جس نے آرڈر لیا ہے وہ اکیلا تو بنوانے سے رہا، وہ یہی کرتا ہے کہ وہ کاریگروں کو اپنے پاس رکھ کر یا تو اس مطلوبہ آرڈر کی تکمیل کرتا ہے یا پھر اس شئی کے کاریگروں کو یہ ٹھیکہ دے کر بنواتا ہے۔ یعنی استصناع میں خود بنانا یا دوسرے سے بنوانا اور مستصنع (بنوانے والا) اگر تیار ہو تو اس کی مطلوبہ شئی بنی بنائی صورت میں تیار ہو تو اس کو فراہم کرنا جائز ہے، جیسا کہ فتاویٰ ہندیہ میں ہے:

والأصح أن المعقود عليه المستصنع فيه، ولهذا لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد جاز كذا في الكافي (الفتاوى الهنديه ۲/ ۲۰۸)۔

فتاویٰ ہندیہ کی اس عبارت کے تحت ہر اس شئی کی صنعت میں، تعمیر میں، بنوانے میں استصناع جاری ہو سکتا ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، اور اس بنوائی جانے والی شئی کا وصف ایسا واضح ہو جائے کہ اس سے شئی کی معرفت ہو جائے۔ چنانچہ فتاویٰ ہندیہ میں ہے:

ثم انما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل اذا بين وصفًا على وجه يحصل التعريف... (فتاوى ہنديه ۲/ ۲۰۸)۔

آج کل بڑے پیمانے پر استصناع ہو رہا ہے، مکان بنا کر فروخت کرنے کا کاروبار بڑے بڑے شہروں میں عام ہوتا جارہا ہے۔ کچھ لوگ بنے بنائے مکان فروخت کرتے ہیں، کچھ ٹھیکیدار ایسے ہیں جو اجرت پر مکانوں کی تعمیر کرتے ہیں، یعنی تعمیری سامان ان کو مہیا کرنے پر وہ صرف مکان کو تعمیر کر دیتے ہیں۔ ان سب صورتوں میں استصناع جاری ہو سکتا ہے، اسی طرح سمندری جہاز، طیارہ یا راکٹ، بڑی بڑی لاریاں (Container) وغیرہ کی تیاری میں بھی استصناع ہو رہا ہے اور یہ جائز ہے، کچھ ٹھیکیدار ایسے ہیں جو آرڈر پر مکان کو تیار کرتے ہیں، یعنی پلاٹ اور مکان کی نوعیت، اس کا طرز، اس کا سائز اور کوالٹی بتا دینے پر وہ اپنے ہی میٹریل سے مکان تعمیر کر دیتے ہیں، یہ بھی استصناع ہے۔

استصناع کا اصول:

عقد استصناع کے سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟ اوپر جن جن اشیاء یا پراڈکٹس کا بیان ہوا ہے کہ ان اشیاء میں اور ان صورتوں میں استصناع جاری ہو سکتا ہے، استصناع صحیح ہے، لیکن ان سب میں ضروری ہے کہ از اول تا آخر تعمیر کے لئے درکار تمام سامان ٹھیکیدار ہی کو لینا ہوگا۔ آرڈر دینے والا صرف اپنی پسند و ناپسند کے مطابق تعمیر کا نقشہ، اس کا پلان اور اس کی نوعیت، اس کی کوالٹی بتا دے گا، میٹریل کی بھی ذمہ داری ٹھیکہ دار پر ہو تو وہ استصناع ہے اور اگر میٹریل کی ذمہ داری بنوانے والے پر ہو، ٹھیکہ دار پر نہیں تو وہ استصناع نہیں بلکہ اجارہ ہے، ٹھیکہ دار صرف اجرت پر کام کر رہا ہے۔ استصناع اور اجارہ میں یہی فرق ہے کہ استصناع میں میٹریل بھی صانع ہی کا ہوگا جب کہ اجارہ میں میٹریل کی فراہمی مستصنع کرے گا اور صانع صرف اجرت پر اپنی محنت ولیاقت اس شئی کے بنانے میں صرف کرے گا، جیسا کہ موسوعہ فقہیہ میں لکھا ہے:

تفترق الإجارة (في الاجير المشترك) عن عقد الاستصناع (الذى هو بيع عين شرط فيها العمل) في أن الاجارة تكون العين فيها من المستأجر و العمل من الأجير، أما الاستصناع فالعين والعمل كلاهما من الصانع (الأجير)...

(موسوعه فقهيه۱، ماده: الاجاره، ای بلث)

استصناع میں تیار کرائی جانے والے شئی معلوم ہو کہ اس کی جنس متعین ہو، نوع متعین ہو، شئی کی صفت یعنی کوالیٹی متعین ہو، مقدار معلوم ہو، ادائیگی کی مدت "علی سبیل الاستعجال" معلوم ہو، قیمت کی ادائیگی کا طریقہ متعین کر لیا گیا ہو، یعنی قیمت کب ادا کی جائے گی، پیشگی یا قسط وار وغیرہ۔

كما في مجلة الاحكام العدلية: اذ قال شخص لأحد من أهل الصنائع: اصنع لى الشئى الفلانى بكذا قرشًا و قبل

الصانع ذلك انعقد البيع استصناعًا، مثلًا، لو أرى المشتري رجله لخفاف وقال له: اصنع لي زوجي خف من نوع السختيان الفلاني بكذا قرشًا و قبل البائع، أو تقاول مع نجار على ان يصنع له زورقًا، او سفينة وبين له طولها وعرضها و أوصافها اللازمة و قبل النجار انعقد الاستصناع...(مجلة الاحكام العدليه، الفصل الثاني في بيان احكام انواع البيوع، المادة: ۳۸۸ (موبائیل ایپلی کیشن "المکتبة الشاملة")۔

نیز فتاویٰ ہندیہ میں ہے جیسا کہ اوپر بھی اس کا ذکر ہوا ہے:

ثم انما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل اذا بين وصفًا على وجه يحصل التعريف... (فتاوی ہندیہ ۲/ ۲۰۸)۔

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع:

استصناع کے معنی ومفہوم کے سلسلہ میں فقہاء کے مابین اختلاف ہے۔ احناف میں سے بعض نے اس کو وعدۂ بیع قرار دیا تو اکثر احناف سے اس کے فی نفسہ بیع ہونے کا قول ذکر ہے اور انہوں نے استصناع کو بیع کی اقسام وانواع میں ذکر کیا ہے، بعض احناف نے استصناع کو اجارہ قرار دیا۔ اسی طرح اکثر حنابلہ نے بھی استصناع کو بیع قرار دیا ہے اور انہوں نے اس کے احکام بیع بالصنعة میں ذکر کئے ہیں۔ مالکیہ وشافعیہ نے استصناع کو بیع قرار دیا ہے مگر اسے بیع سلم کے ساتھ ملحق کیا ہے۔ ان کے یہاں اس کی تفصیل، تعریف واحکام ومسائل سلم کے باب میں ملتے ہیں۔

استصناع بہ حیثیت وعدۂ بیع:

بعض حضرات نے اس کو وعدۂ بیع کہا ہے یہ دلیل کے طور پر کہتے ہیں کہ اگر یہ بیع ہوتی تو اس میں بنانے والے اور خریدنے والے کے لئے اختیار نہ ہوتا کہ اگر چاہے تو بنائے یا نہ بنائے اور اسی طرح شئی بن جانے کے بعد چاہے تو خریدے یا چھوڑ دے، جب کہ استصناع میں بنانے نہ بنانے کا اختیار صانع کے لئے رہتا ہے۔ ایسی صورت میں صانع پر جو چیز لازم آتی ہے وہ صرف وعدہ ہے۔

اس کا جواب یہ ہے کہ ائمہ ثلاثہ کا قول ہے کہ یہ محض وعدہ ہے، جبکہ وعدہ کی تکمیل محض مکارم اخلاق میں سے ہے، واجبات میں سے نہیں۔ چنانچہ حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب لکھتے ہیں: ائمہ ثلاثہ یعنی امام مالک، امام شافعی اور امام احمد بن حنبل رحمہم اللہ کا کہنا ہے کہ جب کوئی شخص کسی سے کوئی چیز بنواتا ہے تو یہ بذات خود کوئی عقد نہیں ہے بلکہ یہ ایک فرمائش ہے کہ میرے لئے بھی بنادو، لہٰذا یہ بیع بھی نہیں، چنانچہ یہ عقد لازم بھی نہیں بلکہ اس کی حیثیت محض ایک وعدے کی سی ہے

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۳)۔

استصناع "بیع" ہے:

استصناع وعدۂ بیع نہیں، فی نفسہ بیع ہے۔ چنانچہ اس سلسلہ میں امام ابوحنیفہؒ، امام محمدؒ، امام ابو یوسفؒ اور اکثر احناف، نیز اکثر حنابلہ استصناع کے بیع ہونے کے قائل ہیں اور یہی صحیح ہے کیونکہ امام محمدؒ نے اس کے جواز میں قیاس واستحسان کا ذکر کیا ہے اور قیاس واستحسان کا ذکر عدات (وعدوں) میں نہیں کیا جاتا اور انہوں نے اس میں مستصنع کے لئے خیار الرویۃ ثابت کیا ہے جو کہ خصوصیات بیع میں سے ہے۔ نیز استصناع کے جواز کی شرط یہ ہے کہ اس کے بارے میں لوگوں میں تعامل ہو، اگر استصناع کا شمار مواعدہ میں ہوتا تو پھر اس کا جواز مشروط نہ ہوتا کہ عدات کے جواز کو کسی شرط کے ساتھ مقید نہیں کیا جاتا۔ اس کا تعامل کی شرط کے ساتھ ملحق ہونا اس بات کی دلیل ہے کہ یہ بیع ہے۔

البحر الرائق شرح کنز الدقائق میں لکھا ہے کہ:

والصحيح من المذهب جوازه بيعًا، لأن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة، ولأن جوازه فيما فيه تعامل خاصة، ولو كان مواعدة لجاز في الكل (البحر الرائق ۶/ ۲۸۴)۔

مستصنع کے لئے خیار رؤیت ہے یا نہیں؟

یہ ثابت ہونے کے بعد کہ استصناع بیع ہے، یہ وعدۂ بیع نہیں۔ اب اس میں ایک اختلاف اس میں خیار الرویۃ کے ہونے اور نہ ہونے کا ہے، چنانچہ اس میں دو اقوال ہیں کہ استصناع بیع ہے لیکن مستصنع کو خیار الرؤیۃ حاصل رہے گا۔ دوسرا قول یہ ہے کہ عند البیع، عقد کے وقت میں صانع اور مستصنع کے درمیان مصنوع کے سلسلہ میں جو تفصیلات و مواصفات طے پائی تھیں، یعنی جو چیز بنوائی جارہی ہے اس کی کوالیٹی ایسی ہوگی، وہ اتنی ہوگی، اس کا سائز اتنا ہوگا، اس میں یہ یہ سامان لگے گا، اس کی نوعیت وغیرہ جو بھی طے ہوا تھا اگر صانع نے اسی کے مطابق بنا کر دیا ہے تو پھر مستصنع کے لئے ''خیار الرؤیۃ'' باقی نہیں رہے گا۔ ہاں اگر صانع نے طے شدہ مواصفات کے مطابق شئی کو نہ بنایا ہو تو ایسی صورت میں مستصنع کو اختیار رہے گا کہ وہ دیکھ کر شئی کو چاہے لے چاہے واپس کردے۔

استصناع اگر بیع ہے تو کیا مستصنع کے لئے، خیار رؤیت حاصل ہے، اس سلسلہ میں امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک دو اشخاص کے مابین صانع و مستصنع کے حیثیت سے ایجاب وقبول کے ذریعہ عقد بھی ہوجاتا ہے اور بیع بھی۔ مگر بنوانے والی شئی کو چونکہ مستصنع نے ابھی تک دیکھا نہیں، اس کو خیار الرؤیۃ حاصل ہوگا۔ چنانچہ جب وہ شئی بن کر سامنے آئے اس وقت مستصنع اس شئی کو دیکھ کر عقد کو باقی رکھے یا ختم کردے۔

استصناع کا حکم یہ ہے کہ صانع نے طے شدہ صفت کے مطابق شئی بنائی ہو تو ایسی صورت میں مستصنع کی ملکیت کا اثبات ہے جو اس کے حق میں غیر لازم ہے، لہٰذا اس کے لئے خیار الرؤیۃ ثابت ہوتا ہے۔ جب وہ اس شئی کو دیکھے تو چاہے اسے لے لے یا چاہے نہ لے اور صانع کے حق میں مستصنع کے اسے دیکھنے اور پسند کرلینے کے بعد ملکیت کا لزوم ہے۔ اور اس کو اس میں خیار الرؤیۃ نہ ہوگا۔ یہ ظاہر الرویۃ ہے۔

امام ابوحنیفہؒ سے روایت ہے کہ اس کی ملکیت دونوں کے حق میں لازم ہے اور ان میں سے ہر ایک کے لئے خیار ہے صانع کے لئے بھی اور مستصنع کے لئے بھی۔ امام ابوحنیفہؒ فرماتے ہیں کہ استصناع بیع ہے، جب بیع ہوگئی اور بیع کے سارے قواعد اس پر جاری ہوگئے، تو ایسی صورت میں بیع کے قواعد میں سے ایک قاعدہ ''خیار الرؤیۃ'' کا بھی ہے اور مکمل بیع کے ہوجانے کے بعد ہی ''رؤیت'' کا اختیار ملتا ہے، لہٰذا جب شئی بن کر آئی تو مستصنع اپنے اس اختیار کا استعمال کرے گا اور شئی کو دیکھ کر پسند آنے پر لے گا یا پھر اس کو چھوڑ دے گا۔

كما فى بدائع الصنائع؛ وأما حكم الاستصناع؛ فحكمه فى حق المستصنع اذا أتى الصانع بالمستصنع على الصفة المشروطة ثبوت ملك غير لازم فى حقه حتىٰ يثبت له خيار الرؤية إذا رآه ان شاء أخذه، و ان شاء تركه و فى حق الصانع ثبوت ملك لازم اذا رآه المستصنع ورضى به ولا خيارله، و هذا جواب ظاهر الرواية... وروى عن ابى حنيفة أنه غير لازم فى حق كل واحد منهما حتىٰ يثبت لكل واحد منهما الخيار (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

قول راجح:

امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ استصناع کی صورت میں جو بیع کا انعقاد ہورہا ہے وہ دونوں صانع و مستصنع کے حق میں لازم ہے اور دونوں میں سے کسی ایک کے لئے بھی خیار الرؤیۃ نہیں رہے گا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ مستصنع کے لئے خیار الرؤیۃ کا مطلب صانع کے حق میں نقصان دہ ہے، کیونکہ اس نے شئی کے بنانے میں اپنا سامان ضائع کیا، محنت کی، اور بیان کی ہوئی صفت کے مطابق شئی کو بنایا، اب اگر مستصنع کے لئے خیار دیا گیا تو ایسی صورت میں بیان کردہ صفت کے مطابق بنانے کے باوجود مستصنع شئی کو پسند نہ کرے اور رد کردے تو اس میں صانع کا بہت بڑا نقصان ہوگا، اس لئے امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ دفع ضرر کے لئے اسے اس کے حق میں لازم قرار دیا جائے۔

حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم؛ اسلام اور جدید معاشی مسائل میں لکھتے ہیں کہ امام ابویوسفؒ کا فرمان یہ ہے کہ دوسری بیع میں اور استصناع میں بڑا فرق ہے، دوسری بیع میں ہوتا یہ ہے کہ سامان عام طور پر تاجر کے پاس پہلے سے موجود ہوتا ہے اور مشتری جاکر خریدتا ہے۔ ایسا نہیں ہوتا ہے کہ اس خاص مشتری کے واسطے وہ تاجر دکان کھول کر بیٹھا ہو بلکہ اس کے دوکان میں جو سامان ہے اس نے لاکر رکھا ہوا ہے کہ کوئی بھی آئے گا تو بیچوں گا اور عام طور سے ہوتا یہ ہے کہ سامان موجود ہے ایک آدمی آیا اور سامان خرید لیا تو جب اس کو خیار رویت دیا جاتا ہے تو اس صورت میں بائع کا کوئی نقصان نہیں

ہوتا، لیکن استصناع میں اس نے سارا کام اس شخص کی فرمائش کی بنیاد پر کیا ہے، کیونکہ اس نے خاص قسم کی طلب پیش کی، لہٰذا ضروری نہیں کہ وہ مواصفات دوسرے شخص کے بھی مناسب ہوں، اب یہ جو کچھ کررہا ہے وہ خاص اس مستصنع کے لئے کررہا ہے، لہٰذا اگر مستصنع کو یہ اختیار دیا جائے کہ محض دیکھ کر بغیر وجہ بتائے کہ میں نہیں لیتا تو اس میں صانع کا بڑا ضرر ہوسکتا ہے کہ اس کی محنت بھی برباد ہوئی اور پیسے بھی، اسلئے امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ اس کو خیار رویت نہیں ملے گا، ہاں اگر ان مواصفات کے مطابق نہیں ہے جو مواصفات عقد استصناع میں طے ہوئی تھیں تو وہ بے شک انکار کرسکتا ہے۔ یہ امام ابویوسفؒ کا قول ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/۶۶)۔

اکثر فقہاء احناف نے امام ابوحنیفہؒ ہی کے قول کو ترجیح دی ہے اور اسی کو مفتیٰ بہ قول قرار دیا ہے، مگر متاخرین فقہاء احناف نے امام ابویوسفؒ کے قول کو اختیار کیا ہے، چنانچہ مجلۃ الاحکام العدلیۃ فقہ حنفی کے مطابق اسلام کے دیوانی قانون کی دفعات کی شکل میں تیرھویں صدی ہجری کے آغاز میں تدوین کی ہے۔ اس میں جن مسائل میں معروف قول کو چھوڑ کر غیر معروف قول کو اختیار کیا گیا ہے ان میں سے ایک مسئلہ استصناع کا بھی ہے جس میں امام ابوحنیفہؒ کے قول کے بجائے امام ابویوسفؒ کے قول کو اختیار کیا گیا ہے (سابقہ حوالہ)۔

چنانچہ مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں لکھا ہے کہ واذا انعقد الاستصناع فلیس لأحد العاقدین الرجوع واذا لم یکن المصنوع علی الاوصاف المطلوبة المبینة کان المستصنع مخیرًا... (مجلة الاحکام العدلیه، المادة: ۳۹۲ صفحه ۷۶، موبائیل ایپلی کیشن لائبریری ''المکتبة الشاملة'')۔

فی زمانا استصناع کے باب میں امام ابویوسفؒ ہی کا قول قابل اختیار ہے، کیونکہ اس وقت صنعت کے میدان میں مہنگائی اور تقابل (Compitation) کی وجہ سے کاریگروں کے لئے بہت سی مشکلات ہیں، نیز پہلے کی بہ نسبت اب جو استصناع ہورہے ہیں وہ بڑے پیمانے پر ہورہے ہیں۔ آرڈر ایک دو کی مقدار میں نہیں بلکہ سینکڑوں وہزاروں کی مقدار میں اشیاء کو بنانے کے آرڈر کا چلن عام ہے۔ اشیاء کی بہتات، ضرورتوں و حاجتوں میں اضافہ اس میدان میں جو بھی کام ہورہا ہے وہ معمولی نہیں بلکہ بڑے سے بڑا ہورہا ہے، نیز مکانات، فیکٹریوں اور سڑکوں کی تعمیر بھی استصناع کے میدان کا بڑا شعبہ ہے، اس میں بنانے والے کے لئے، صانع کے لئے مشکلات وچیلنجوں کا سامنا ہے، ایسے میں اگر مستصنع کو بعد بیع کے آرڈر کی تکمیل پر رویت کا اختیار دے دیا جائے تو صانع کا دیوالیہ ہی نکل جائے۔ پوری جمع پونجی ڈال کر وہ آرڈر کی تکمیل کرتا ہے، ایسے میں اگر مستصنع دیکھ کر انکار کردے تو ضروری نہیں کہ کسی دوسرے شخص کو وہ تیار شدہ شئی پسند آجائے اور وہ اس کو لے لے، لہٰذا صانع کا اس میں بہت بڑا نقصان ہے۔ اسی لئے امام ابویوسفؒ جو کہ قاضی تھے، زمانے کے نشیب وفراز کا آپ کو زیادہ تجربہ تھا استصناع میں دونوں میں سے کسی ایک کو بھی رویت کا اختیار دینے کے حق میں نہیں ہیں۔

ہاں! اگر شئی بن جانے کے بعد معاہدہ کے مطابق جو صفات طے کی گئیں تھیں، اگر وہ اس میں پائی نہیں جارہی ہیں، یعنی صانع نے مستصنع کے بیان کردہ صفات کے مطابق شئی نہیں بنائی تو ایسی صورت میں بالاتفاق ''مستصنع'' کو خیار الرؤیۃ حاصل رہے گا۔

۳- استصناع: اموال منقولہ واموال غیر منقولہ میں:

استصناع کا تعلق صرف اموال منقولہ کے قبیل ہی سے نہیں بلکہ اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے۔ یعنی اموال منقولہ اور اموال غیر منقولہ دونوں میں استصناع جاری ہوسکتا ہے، بلکہ آج کل بڑے بڑے پیمانے پر جو استصناع کے عقود ہورہے ہیں وہ اموال غیر منقولہ ہی میں ہورہے ہیں۔ لوگوں کا تعامل اس طرح کے عقود میں عام ہے، بڑی بڑی کمپنیاں اس میدان میں اتر چکی ہیں اور لوگوں کے اسی میدان میں بڑے بڑے بزنس ہیں۔ آج مکانات، فیکٹریاں، کارخانے، بڑے بڑے دفتر، ایرپورٹس، بڑی بڑی ہوٹلیں سبھی کچھ استصناع ہی کے ذریعے بنوائے جارہے ہیں۔ حتیٰ کہ شہر کی بڑی بڑی سڑکوں، ایک شہر سے دوسرے شہر کو جوڑنے والی سبھی شاہراہوں (ہائی ویز) کی تیاری ومرمت استصناع ہی کے ذریعہ ہورہی ہے، چونکہ اس میں لوگوں کے درمیان تعامل ہے، استصناع کی شرط بھی یہی ہے کہ استصناع ان اشیاء میں جاری ہوسکتا ہے جن میں لوگوں کا تعامل ہو، فی زمانا اموال غیر منقولہ میں بھی تعامل کی شرط کے ساتھ استصناع جائز ہوسکتا ہے۔

مجلہ الاحکام العدلیۃ میں لکھا ہے کہ: کل شئی تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع علی الاطلاق... ...الخ (مجلة

الاحکام العدلیہ، المادۃ: ۳۸۹، موبائیل ایپلی کیشن ''المکتبۃ الشاملۃ'')۔

۴-الاستصناع التوازی کا جواز:

الاستصناع التوازی یا الاستصناع الموازی جائز ہے۔ یہ ایسا استصناع ہے جو مساوی طور پر تین الگ الگ فریقوں میں طے ہوتا ہے۔ پہلا استصناع مستصنع اور مالیاتی ادارے کے درمیان میں ہوتا ہے اور دوسرا استصناع مالیاتی ادارے اور صانع کے درمیان میں ہوتا ہے، اب یہ دونوں استصناع ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، اور ایک دوسرے سے مشروط بھی نہ ہوں، بلکہ مالیاتی ادارہ اپنے طور سے، اپنی ذمہ داری پر مستصنع سے آرڈر لے اور وہ اپنی ہی ذمہ داری پر صانع کو بنانے کا آرڈر دے۔ یہ دونوں استصناع ایک دوسرے سے علیحدہ طور پر ہوں تو جائز ہے۔

چنانچہ حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب دامت برکاتہم لکھتے ہیں کہ آج کل کی اصطلاح میں اس کو الاستصناع التوازی کہتے ہیں، یعنی دونوں متوازی ہیں کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک کے درمیان ہوا اور دوسرا عقد بینک اور اصل صانع کے درمیان ہوا تو اس کو الاستصناع التوازی کہتے ہیں۔ اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۷۲)۔

۵-استصناع میں نقصان کی تلافی بیعانہ کی رقم سے:

استصناع میں عقد ہوجانے کے بعد صانع و مستصنع دونوں کے لئے خیار الرؤیہ نہیں رہے گا۔ یعنی جو مواصفات عند البیع مقرر ہوجائیں انہی کے مطابق شئی کو بنا کر دینا صانع پر لازم ہے اور ان مواصفات کے مطابق شئی تیار ہو کر آجائے تو اب مستصنع کے لئے اس شئی کو لے کر اس کی قیمت ادا کرنا واجب ہے، انکار یا رؤیت کی گنجائش نہیں ہے۔ اب صاف بات تو یہ ہے کہ ایسی صورت میں ''بیعانہ'' کا لزوم یا چلن بے معنی ہے، عام حالات میں اس کی کوئی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ شئی مواصفات کے مطابق بن جانے کے بعد مستصنع کو لینا ہی لینا ہے، انکار کی گنجائش نہیں ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ استصناع میں سامان اور شئی کی تیاری کے اخراجات صانع ہی کو برداشت کرنے ہوں گے، مستصنع اپنی پسند کے مطابق شئی کا آرڈر دے گا۔ رہی بات استصناع میں پیشگی طور پر رقم دینے کی، وہ لازم نہیں ہے، جیسا کہ مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں لکھا ہے:

لایلزم فی الاستصناع دفع الثمن حالًا ای وقت العقد... (مجلۃ الاحکام العدلیہ، المادۃ: ۳۹۱ صفحہ ۷۶، موبائیل ایپلی کیشن ''المکتبۃ الشاملۃ'')۔

بلکہ اس کا انحصار فریقین کی باہمی رضامندی پر ہے، چنانچہ یہ فریقین کے مابین معاہدہ کے مطابق کسی بھی وقت دی جاسکتی ہے، جو معاہدہ میں طے ہوگا اس حساب سے قیمت کی ادائیگی ہوگی، پیشگی یا قبضہ کے وقت یا پھر مختلف اقساط میں۔

لہٰذا اگر فریقین دونوں اس بات پر متفق ہوں کہ عقد کے وقت کچھ بیعانہ کے طور پر رقم دی جائے تو مستصنع بیعانہ دے سکتا ہے، مگر کبھی کبھی بیعانہ کا دینا اور لینا ضروری بھی ہوجاتا ہے مثلاً آرڈر بڑا ہو، صانع کو ڈر ہے کہ اگر آرڈر مکمل ہوجانے کے بعد مستصنع انکار کردے تو کافی بڑا نقصان ہوسکتا ہے۔ بغیر بیعانہ کے آرڈر لینا بڑا رسک ہے تو ایسی صورت میں ''بیعانہ'' کی اجازت ہوگی۔ یا پھر مستصنع کوئی نئی پارٹی ہو، اس سے معاملات کا تجربہ نہ ہو، اس پارٹی کا بزنس بی ہیویر (Bussiness Behaviour) کیسا ہے پتہ نہیں۔ آرڈر مکمل ہوجانے کے بعد وہ اگر مبیع لینے سے انکار کردے تو ایسی صورت میں وہ سامان کی تیاری کے لئے کچھ رقم لے سکتا ہے۔ ان جیسی دوسری چند صورتوں میں اگر آپسی معاہدہ کے تحت صانع مستصنع سے کچھ رقم شئی کی تیاری کے سلسلہ میں ''بیعانہ'' کے طور پر لینا چاہے تو وہ ان کا آپسی معاملہ ہوگا۔

اگر مستصنع نے شئی کے بن جانے کے بعد اس کو لینے سے انکار کردیا تو اس کا انکار کرنا سراسر غلط اور ناجائز ہے اور صانع کے لئے بیعانہ والی رقم کو ضبط کرنے کا اختیار ہے، اگر بیعانہ کی رقم نقصان سے زیادہ ہے تو ایسی صورت میں صانع اپنے نقصان کی تلافی کرلینے کے بعد مابقیہ رقم واپس کرسکتا ہے۔ کیونکہ استصناع بیع ہے، اور بیع میں جب آپسی معاہدہ ہوجائے تو ایسی صورت میں بائع کے لئے یہ ضروری ہوجاتا ہے کہ وہ اس مبیع کو جب کہ اس کو شرائط کے مطابق تیار کردیا گیا ہے؛ قبضہ میں لے لے۔ اگر وہ انکار کرتا ہے تو وہ بطور بیعانہ دی ہوئی اپنی رقم کا مطالبہ کرنے کا حق نہیں رکھتا ہے۔

٦-استصناع میں تاخیر پر ''تاوان'' کا وجوب اور اس کی صورتیں:

عقد استصناع میں مدت کی تعیین کے سلسلہ میں فقہاء کے مابین اختلاف ہوا ہے، چنانچہ استصناع میں وقت کو متعین کرنے نہ کرنے کے سلسلہ میں دو اقوال ہیں، بعض احناف کا قول عقد استصناع میں وقت کی تعیین نہ کرنا شرط ہے۔ اور صاحبین کا قول عقد استصناع میں وقت کی تعیین کرنا یا نہ کرنا شرط نہیں ہے بلکہ اس میں وقت مقرر کرنے کا عرف ہے۔ جیسا کہ موسوعہ فقہیہ میں ہے

: عدم ضرب الأجل؛ اختلف في هذا الشرط؛ فمن الحنفية من يرى انه يشترط في عقد الاستصناع خلوه من الاجل فاذا ذكر الاجل في الاستصناع صار سلمًا ... وخالف في ذلك ابو يوسف و محمد اذ ان العرف عندهما جرى بضرب الاجل في الاستصناع، والاستصناع انما جاز للتعامل، و من مراعاة التعامل بين الناس، رأى الصاحبان؛ أن الاستصناع قد تعورف فيه على ضرب الأجل، فلا يتحول الى السلم بوجود الأجل (موسوعه فقهيه ٣، اى بلث، الفقه الاسلامي وادلته ايضا)۔

میرے خیال میں فی زمانہ صاحبینؒ ہی کے قول کو اختیار کیا جانا چاہئے، کیونکہ اس میں صانع و مستصنع دونوں کے لئے سہولت واطمینان ہے اور آج کل اسی پر تعامل بھی ہے جیسا کہ موسوعہ میں صاحبین کے قول کی عبارت بتا رہی ہے۔ وقت کی تعیین کر دینے سے وہ استصناع سے سلم نہیں ہو جاتا بلکہ وہ استصناع ہی رہتا ہے۔

اس تفصیل کے بعد سوالنامے میں ذکر کردہ صورت اور سچویشن میں عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی مدت مقرر کر لی جائے، اور اگر فریقین اس بات پر شروع ہی میں راضی ہو جائیں کہ بائع وقت پر مبیع کی حوالگی نہ کر پانے کی صورت میں تاخیر کے حساب سے خریدار تاوان کی صورت میں مبیع کی قیمت کم کر دے گا یا اجرت میں کمی کرے گا۔ تو ایسا کرنا شرعاً جائز ہے۔

حضرت مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم نے لکھا ہے کہ استصناع کی بحث میں فقہاء سے اس بحث میں کوئی صراحت نہیں ملتی کہ تاخیر سے مطلوبہ سامان کی فراہمی کی صورت میں جرمانہ عائد کیا جائے لیکن آج کل جدید معاہدوں میں ایک تعزیری شق کو شامل کیا جانے لگا ہے جس میں یہ صراحت موجود ہوتی ہے کہ صانع متعین وقت سے سامان کی فراہمی میں تاخیر کر دے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب تاخیر کے اعتبار سے یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا۔

چنانچہ حضرت مفتی تقی صاحب دامت برکاتہم نے مزید لکھا ہے کہ: اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جا سکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہو جائے گی، تو یہ شرعاً جائز ہوگا

(اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/۱۵۶)۔

عقد استصناع سے مربوط چند مسائل

مفتی ابوحماد غلام رسول منظور القاسمی پیہراوی[1]

عقد استصناع اور اس کی مشروعیت:

عقد استصناع کا جواز اور اسکی مشروعیت خلاف قیاس رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے مبارک عمل سے ثابت ہے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک مرتبہ ایک انگوٹھی بنانے کا آرڈر دیا، پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لیے انگوٹھی تیار کی گئی، جیسا کہ حضرت انس بن مالک ؓ سے منقول ہے، حدیث کے الفاظ مبارکہ حسب ذیل ہیں:

عن أنس بن مالك قال: اصطنع رسول الله ﷺ خاتما فقال: إنا قد اصطنعنا خاتما نقشنا فيه نقشا فلا ينقش أحد عليه (مسند احمد ۳/ ۱۰۱، رقم الحديث ۱۲۰۱۲، السنن الكبرىٰ للنسائى ۵/ ۴۵۶ رقم ۹۵۴۵)۔

(حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے منقول ہے کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک انگوٹھی بنوائی، اور یوں ارشاد فرمایا: ہم نے اس میں ایک مخصوص نقش کی ہے کوئی اور شخص اس پر نقش نہ کرے)۔

نیز رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک صحابیہ عورت کو حکم دیا کہ وہ اپنے غلام سے منبر بنوائے، چنانچہ اس عورت نے اپنے غلام سے منبر بنوا کر رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پیش کیا۔

أن النبى ﷺ أرسل إلى إمرأة من المهاجرين وكان لها غلام نجار قال لها: مرى عبدك فليعمل لنا أعواد المنبر فأمرت عبدها فقطع من الطرفاء فصنع له منبرا، فلما قضاه أرسلت إلى النبى ﷺ أنه قد قضاه قال رسول الله ﷺ: أرسلى به إلي فجاؤوا به فاحتمله النبى ﷺ فوضعه حيث ترون (البخارى رقم ۲۴۳۰ ومسلم رقم ۵۴۴)۔

(نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے مہاجرین کی ایک عورت کو بلا بھیجا اور اس عورت کا ایک غلام تھا جو بڑھئی تھا، آپ نے اس سے فرمایا: تم اپنے غلام کو حکم دو کہ وہ میرے لیے لکڑی کا ایک منبر بنائے، چنانچہ اس نے غلام کو حکم دیا، غلام نے جنگل سے جھاؤ کی لکڑی کاٹ کر لائی اور آپ کے لیے منبر تیار کی جب اس نے منبر تیار کر دیا تو عورت نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس خبر بھجوائی کہ منبر تیار ہو چکا ہے، آپ نے فرمایا: اس کو میرے پاس بھجوا دو، چنانچہ لوگ اس کو لے کر آپ خدمت میں آئے، آپ نے جہاں مناسب جانا رکھا)۔

ان دونوں احادیث مبارکہ سے معلوم ہوا کہ عقد استصناع جائز اور مشروع ہے، اگر چہ قیاس عقد استصناع کے عدم جواز کا متقاضی ہے، کیوں کہ اس میں ایک معدوم شئی کی خرید و فروخت ہوتی ہے اور شئی معدوم کی بیع و شراء سے رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے، چنانچہ صحابی رسول حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ نے عرض کیا یا رسول اللہ! میرے پاس لوگ ایسے مال خریدنے کے لیے آتے ہیں کہ جو میرے پاس نہیں ہوتا ہے تو کیا میں بازار سے لا کر اس سے فروخت کر سکتا ہوں؟ آپ نے فرمایا جو چیز تمہارے پاس نہیں ہے اس کو مت بیچو۔ حدیث شریف کے الفاظ مبارکہ ملاحظہ فرمائیں:

عن حكيم بن حزام قال: قلت يارسول الله! يأتينى الرجل فيريد منى البيع وليس عندى فابتاع له من السوق قال: لاتبع ماليس عندك (مشكوٰة ص ۲۴۸)

---

[1] استاذ حدیث وفقہ جامعہ اسلامیہ کشاف العلوم کموزہ پتنم تھٹہ کیرالا۔

(حضرت حکیم بن حزامؓ کہتے ہیں کہ میں نے عرض کیا یارسول اللہ! میرے پاس ایک شخص کچھ مال خریدنے کی غرض سے آتا ہے، حالاں کہ وہ مال میرے پاس موجود نہیں ہوتا ہے، تو کیا میں بازار سے لاکر اس سے فروخت کرسکتا ہوں؟ آپ نے فرمایا: جو چیز تیرے پاس نہ ہو اس کو مت بیچو)۔

حدیث شریف سے معلوم ہوا کہ معدوم شئی اور غیر مقبوض کی بیع جائز نہیں ہے، لہٰذا اصول کے اعتبار سے عقد استصناع ناجائز ہونا چاہیئے، قیاس بھی اسی بات کا داعی اور متقاضی ہے، یہی وجہ ہے کہ حضرت امام شافعی اور حنفیہ میں حضرت امام زفرؒ نے قیاس پر عمل کرتے ہوئے اس کے عدم جواز کا قول اختیار کیا ہے، البتہ علماء احناف کا سواد اعظم علی سبیل الاستحسان اور عمل رسول کی وجہ سے اور حاجت وضرورت کی بنیاد پر اس کو جائز کہتے ہیں۔

عقد استصناع کے جواز پر امت کا اجماع:

رسول اکرم ﷺ کے مبارک دور سے لے کر آج تک پوری امت کا اس کے مشروع اور جائز ہونے پر بلا کسی نکیر کے اجماع ہے، کسی نے بھی اس کے عدم جواز کا قول اختیار نہیں کیا ہے بلکہ ہمیشہ لوگوں کا اس پر تعامل رہا ہے اور برابر اس کی ضرورت داعی رہی ہے، کیوں کہ آدمی خود سے ہر کام نہیں کرسکتا ہے، لامحالہ وہ کسی نہ کسی کو آرڈر دے کر ہی اپنی ضرورت پوری کریگا، اس لیے عقد استصناع بہرصورت جائز اور درست ہے، چنانچہ الموسوعة الفقهية الكويتية باب حكمة مشروعية الاستصناع کے تحت رقم ہے:

الاستصناع بإعتباره عقد مستقلا... مشروع... عند أكثر الحنفية على سبيل الاستحسان، ومنعه زفر من الحنفية أخذا بالقياس لأنه بيع المعدوم، ووجه الاستحسان: استصناع الرسول ﷺ الخاتم، والاجماع من لدن رسول الله ﷺ دون نكير ...وتعامل الناس بهذا العقد والحاجة الماسة إليه (الموسوعة الفقهية الكويتيه، باب حكمة مشروعية الاستصناء ۳/ ۳۲۷)۔

استصناع اپنے اعتبار سے ایک مستقل عقد ہے، اکثر علماء کے نزدیک علی سبیل الاستحسان مشروع ہے، البتہ احناف میں سے حضرت امام زفرؒ قیاس کو اپناتے ہوئے عقد استصناع سے منع فرمایا ہے، اس لیے کہ یہ شئی معدوم کی بیع ہے اور وجہ استحسان یہ ہے کہ رسول اکرم ﷺ نے انگوٹھی بنوائی ہے اور رسول اکرم ﷺ کے عہد مبارک سے لے کر تا ہنوز بلا کسی نکیر کے اس کے جواز پر اجماع ہے اور لوگوں کا اس پر تعامل بھی ہے، نیز ضرورت وحاجت بھی اس کی مشروعیت کی داعی ہے۔

علامہ کاسانی صاحب بدائع الصنائع اس کے جواز پر کلام کرتے ہوئے رقم طراز ہیں:

وأما جوازه... فالقياس أن لايجوز، لأنه بيع ما ليس عند الانسان لاوجه السلم وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الانسان ورخص في السلم، ويجوز استحسانا لإجماع الناس على ذالك، لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير نكير، وقد قال عليه الصلوة والسلام: لاتجتمع أمتي على ضلالة، وقال عليه الصلوة والسلام: ما رآه المسلمون حسنا فهوعند الله حسن، ومارآه المسلمون قبيحا فهو عند الله قبيح، والقياس يترك بالإجماع (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳ وكذا البحر الرائق ۶/ ۲۸۳)۔

(بہرحال عقد استصناع کا جواز، تو قیاس اس کے عدم جواز کا متقاضی ہے، اس لیے کہ یہ غیر بیع سلم کے طور پر اس چیز کی بیع ہے جو انسان کے پاس نہیں ہے، جب کہ رسول اکرم ﷺ نے شئی معدوم کی بیع سے منع فرمایا ہے، البتہ بیع سلم میں اسکی اجازت دی ہے، اور اس پر لوگوں کے اجماع کی وجہ سے استحسانا جائز ہے کیوں کہ ہر دور میں لوگوں نے اس پر بغیر کسی نکیر کے عمل کیا ہے، جبکہ رسول اکرم ﷺ نے فرمایا کہ میری امت گمراہی پر متفق نہیں ہوسکتی ہے، نیز رسول اکرم ﷺ نے فرمایا: مسلمان جس چیز کو اچھا سمجھے، وہ اللہ کے نزدیک بھی اچھا ہے اور مسلمان جس چیز کو برا جانے وہ اللہ کے نزدیک بھی برا ہے، اور اجماع کی وجہ سے قیاس کو ترک کردیا جاتا ہے)۔

دکتور حسام الدین خلیل ''باحث مركز القرضاوى للوسطية الاسلامية بدولة قطر '' اپنے مقالہ ''عقد الاستصناع كأحد البدائل الشرعية للأوعية الادخارية البنكية ''میں اس کے جواز کی ضرورت پر کلام کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

عقد استصناع کی مشروعیت اور جواز کے سلسلے میں علماء احناف کا طریقہ استدلال یہ ہے کہ شرعی اعتبار سے یہ اصول مقرر اور مسلم ہے کہ بیع سلم کے علاوہ کسی اور بیع میں شئی معدوم کی بیع یا اس پر باہمی عقد کرنا ناجائز اور ممنوع ہے، جب کہ جمہور علماء احناف عقد استصناع کو بیع سلم کے علاوہ ایسی بیع قرار دیتے ہیں جس میں معدوم شئی کی بیع کی جاتی ہے، لہٰذا از روئے قیاس یہ بیع جائز نہیں، تاہم ان حضرات نے اس قیاس پر عمل نہیں کیا، اور ایک مضبوط اور قوی دلیل کی بنیاد پر عقد استصناع کو جائز قرار دیا اور وہ دلیل قبول استصناع پر اجماع عملی ہے بایں طور کہ لوگوں کا اس پر تعامل رہا ہے اور عدم حرمت کا تعارف رہا ہے، اور اس کی نظیر غسل خانہ میں اجرت کے عوض داخل ہونا ہے، چنانچہ یہ لوگوں کے تعامل کی وجہ سے جائز ہے، اگر چہ اس میں غسل خانے میں ٹھہرنے کی مقدار اور پانی بہانے کی مقدار مجہول اور نا معلوم ہے، اسی طرح سقا سے پانی پینا مقدار شرب کی جہالت کے باوجود جائز ہے (عقد الاستصناع ص ۱۲)۔

استصناع کی لغوی اور اصطلاحی تعریف:

جب عقل ونقل اور اجماع امت نیز تعامل ناس سے عقد استصناع کا جواز اور اس کی مشروعیت ثابت ہوگئی، تو مناسب معلوم ہوتا ہے کہ اس کی لغوی اور اصطلاحی تعریف بھی سپرد قرطاس کردی جائیں تا کہ نفس مسئلہ کے افہام وتفہیم میں آسانی ہو۔ علامہ ابن عابدین شامی صاحب رد المحتار استصناع کے لغوی اور اصطلاحی معنی بیان کرتے ہوئے رقمطراز ہیں:

هو لغة: طلب الصنعة أي أن يطلب من الصانع العمل (ردالمحتار ۷/ ۴۷۴ كتاب البيوع باب السلم)

(استصناع لغت میں طلب صنعت کو کہتے ہیں یعنی صانع (بائع) سے عمل طلب کرنا)۔

الموسوعۃ الفقہیۃ الکویتیہ میں استصناع کے لغوی معنی ان الفاظ میں سپرد قلم کیا گیا ہے:

الاستصناع في اللغة: مصدر استصنع الشئي أي دعا إلى صنعه ويقال: اصطنع فلان بابا، إذا سأل رجلا أن يصنع له بابا كما يقال: أكتتب أي أمر أن يكتب له (الموسوعة الفقهية الكويتية ۳/ ۳۲۵ بحواله لسان العرب وتاج العروس ماده صنع)۔

لفظ استصناع درحقیقت لغت میں استصنع الشئی (باب استفعال) کا مصدر ہے، یعنی کسی چیز کے بنانے کا کسی سے مطالبہ کرنا کہا جاتا ہے: اصطنع فلان بابا، فلاں نے ایک دروازہ بنوایا یہ اس وقت کہا جاتا ہے جب کوئی کسی سے دروازہ بنانے کی درخواست کرے، جیسا کہ کہا جاتا ہے اکتتب یعنی اسکو لکھنے کا حکم دیا)۔

الغرض مطلقا کسی چیز کے تیار کرنے کا کسی صانع اور کاریگر کو آرڈر دینا لغت میں استصناع کہلاتا ہے، اور رہا یہ سوال کہ شریعت کی نظر میں اور فقہاء کی اصطلاح میں استصناع کسے کہتے ہیں؟ تو حضرات فقہاء کرام اس کی اصطلاحی وشرعی تعریف مختلف الفاظ میں کرتے ہیں:

علامہ ابن عابدین شامی اپنی شہرہ آفاق تصنیف رد المحتار میں حسب ذیل الفاظ سے استصناع کی تعریف کرتے ہیں:

وأما شرعا: فهو طلب العمل فيه في شئي خاص على وجه مخصوص يعلم مما يأتي (شامی ۷/ ۴۷۴)۔

(شریعت کی اصطلاح میں استصناع یہ ہے کہ کسی خاص شئی میں صانع سے ایسے مخصوص طرح سے عمل طلب کرنا جو معلوم ہو) یعنی اس میں کسی طرح کی کوئی جہالت باقی نہ رہے۔

الموسوعۃ الفقہیۃ میں استصناع کی شرعی واصطلاحی تعریف ان الفاظ کے ذریعے کی گئی ہے۔

وفي الاصطلاح هو ماعرفه بعض الحنفية: عقد على بيع في الذمة شرط فيه العمل فإذا قال شخص لآخر من أهل الصانع: اصنع لي الشئي الفلاني بكذا درهما، وقبل الصانع انعقد استصناعا عند الحنفية (الموسوعة الفقهية ۳/ ۳۲۵ وهكذا في بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

(استصناع کی اصطلاحی تعریف یہ ہے جو بعض علمائے احناف نے کی ہے کہ استصناع ایک ایسا عقد ہے جو ایک ایسی مبیع پر کی جاتی ہے جو ذمہ میں واجب ہوتی ہے اور اس میں عمل کی شرط لگائی جاتی ہے، چنانچہ جب کوئی شخص کسی دوسرے شخص سے جو کاری گر ہے، کہے کہ میرے لیے فلاں چیز اتنے درہم

کے بدلے تیار کردو اور کاری گر نے اس کو قبول کرلیا تو عند الاحناف استصناع منعقد ہوگیا)۔

عقد استصناع کے بارے میں اصول:

عقد استصناع کے سلسلے میں اکیڈمی کی جانب سے جو سوال نامہ جاری کیا گیا ہے وہ آٹھ جزئیات پر مشتمل ہیں، احقر کی کوشش یہ ہوگی کہ ان تمام جزئیات کا جواب حضرات فقہاء کرام کی عبارات کی روشنی میں تسلی بخش دیا جائے، سب سے پہلا جزئیہ یہ ہے کہ موجودہ دور میں کن اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلے میں اصول کیا ہوگا؟ تو ظاہر کتب فقہ میں حضرات فقہاء کرام نے جو مثالیں دیں ہیں، وہ معمولی اور نہایت چھوٹی ہیں، چوں کہ ان حضرات فقہاء کے زمانے میں عام طور پر ان ہی مذکور اشیاء میں عقد استصناع کا چلن تھا اور عرف عام اور تعامل ناس ان ہی چیزوں سے متعلق تھا، اس لیے حضرات فقہاء کرام نے اپنے زمانے کے لوگوں کے تعامل اور عرف ورواج کو مدنظر رکھتے ہوئے چھوٹی چھوٹی اور معمولی معمولی چیزوں کو عقد استصناع کی مثال میں پیش کی ہیں، لیکن موجودہ دور میں عقد استصناع کی خدمات کا دائرہ نہایت وسیع سے وسیع تر ہوتا جارہا ہے اور آئے دن بڑی سی بڑی چیزیں آرڈر پر تیار کی جارہی ہیں اور اس کا عام تعامل ہوتا جارہا ہے، ایک کمپنی دوسری کمپنی کو بڑی سی بڑی چیز کو تیار کرنے کا آرڈر کررہی ہیں اور کمپنی چیز تیار کر کے دوسری کمپنی کو دے رہی ہے، اس لیے عقد استصناع کے جواز کے سلسلے میں حضرات فقہاء کرام کی عبارات کی روشنی میں اصول یہ ہوگا کہ ہر وہ چیز جس کے استصناع کا لوگوں میں عام تعامل اور رواج ہوگیا ہے اور لوگ اس کو آرڈر دے کر تیار کرواتے ہوں وہ سب جائز ہیں بشرطیکہ جس چیز کو تیار کروایا جارہا ہے، اس کی تمام نوعیت اور تمام صفت کو آرڈر دیتے وقت اس طرح بیان کردیا جائے کہ بعد میں کسی بھی قسم کے باہمی نزاع کا شائبہ بھی باقی نہ رہے، جیسا کہ حضرات فقہاء کرام کی عبارات سے معلوم ہوتا ہے۔ علامہ علاء الدین أبی بکر بن سعود الکاسانی الحنفی الملقب بملک العلماء (المتوفی ۵۸۲ھ) اپنی شہرہ آفاق تصنیف بدائع الصنائع میں رقم کرتے ہیں:

وأما شرائط جوازه ... فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه لايصير معلوما بدونه. ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أوانى الحديد، والرصاص، والنحاس، والزجاج، والخفاف، والنعال، ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف، والسكاكين، والقسى، والنبل والسلاح كله، والطشت والقمقمة ونحو ذلك، ولايجوز فى الثياب، لأن القياس يأبى جوازه وإنما جوازه استحسانا لتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب (بدائع الصنائع ۴/۹۳ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

(بہرحال عقد استصناع کے جواز شرطیں، تو ان میں سے ایک مصنوع کی جنس، اس کی نوع، اسکی مقدار اور اس کی صفت کو بیان کرنا ہے، اس لیے ان چیزوں کے بیان کیے بغیر شئی مصنوع کی تعیین نہیں ہوسکتی ہے اور اس کی دوسری شرط یہ ہے کہ اس میں لوگوں کا تعامل بھی ہو، جیسے لوہے، کانچ، پیتل، اور سیشہ کے ظروف، نیز موزے، جوتے، جانوروں کے لیے لوہے کا لگام، تلواروں کے دستے، چھریاں، قسی، تیر، ہتھیار، طشت اور قمقمے وغیرہ، اور لوگوں کے عدم تعامل کے سبب کپڑوں میں استصناع جائز نہیں ہے، قیاس جواز استصناع فی الثیاب کا منکر ہے جب کہ اس کا جواز استحسانا لوگوں کے تعامل ہی کی وجہ سے ہے اور کپڑوں میں استصناع کا تعامل ہی نہیں ہے)۔

استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ؟

اب رہا یہ سوال کہ مستصنع نے صانع کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دیا اور صانع نے اس آرڈر کو قبول بھی کرلیا تو عقد استصناع منعقد ہوگیا، لیکن یہ عقد استصناع بذات خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟ یا مستقل کوئی عقد جدید ہے جو ان دونوں سے الگ ہے؟

اس مسئلہ میں حضرات فقہاء کرام کی عبارتیں مختلف ہیں، بعض فقہاء اس کو بیع مانتے ہیں جبکہ بعض دیگر فقہاء اس کو بیع ماننے کے لیے تیار نہیں، بلکہ وعدہ بیع قرار دیتے ہیں چنانچہ حاکم شہیدؒ، صفارؒ، اور محمد بن سلمہ اور صاحب المنشور نے اس کو معاہدہ اور مواعدہ تسلیم کیا ہے اور فقہاء معاصرین کی ایک جماعت نے اس کو ان دونوں سے بالکل الگ تھلگ مستقل عقد قرار دیا ہے جس کے مستقل الگ اور خاص احکام ہیں، لیکن عام مشائخ امت نے استصناع کو بیع ہی کی ایک دوسری قسم مانا ہے جو خلاف قیاس بطور استحسان جائز ہے۔

چنانچہ علامہ ابن الہمام صاحب فتح القدیر (المتوفی ۶۸۱ھ) اس مسئلہ کو بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة، فالحاكم الشهيد والصفار ومحمدبن سلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ينعقد عند الفراغ بيعا بالتعاطي، ولهذا كان للصانع أن لايعمل ولايجبر عليه بخلاف السلم، وللمستصنع أن لايقبل مايأتي به، ويرجع عنه، ولا تلزم المعاملة ...إلى قوله... والصحيح من المذهب جوازه بيعا، لأن محمدا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة، ولأنه جوزه فيما فيه تعامل دون ماليس فيه، ولوكان مواعدة جاز في الكل وسماه شراء فقال: إذا رآه المستصنع فهو بالخيار لأنه اشترى ما لم يره، ولأن الصانع يملك الدراهم بقبضها، ولو كانت مواعيد لم يملكها، وإثبات أبي اليسر الخيارلكل منهما لايدل على أنه غير بيع، ألا ترى أن في بيع المقايضة لو لم ير كل منهما عين الآخر، كان لكل منهما الخيار وحين لزم جوازه علمنا أن الشارع اعتبر فيها المعدوم موجودا وفي الشرع كثير (۱۰۹،۱۰۸/۷،كذا فتاوى تاتارخانية ۹/۴۰۰)۔

(پھر مشائخ امت میں اس مسئلہ میں اختلاف ہوا کہ استصناع وعدہ بیع ہے یا بیع؟ حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور کی رائے یہ ہے کہ یہ وعدہ بیع ہے، البتہ لین دین سے فراغت کے بعد یہ بیع تعاطی کے طور پر منعقد ہوجاتی ہے، یہی وجہ ہے کہ تیار کنندہ کو عمل نہ کرنے کا اختیار ہوتا ہے اس کو کام کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، برخلاف بیع سلم کے (اس میں مسلم الیہ کو مال دینے پر مجبور کیا جاسکتا ہے) اور عقد استصناع میں آرڈر دینے والے کو اختیار ہوتا ہے، صانع جس چیز کو لے آئے اس کو قبول نہ کرے اور اس سے رجوع کرلے عقد استصناع لازم نہیں ہوتا ہے (اگر یہ بیع ہوتی تو معاملہ لازم ہوجاتا)......لیکن اس بارے میں صحیح مذہب یہ ہے کہ عقد استصناع کا جواز بطور بیع ہے، اس لیے کہ حضرت امام محمد نے اس میں قیاس اور استحسان کو ذکر کیا ہے جب کہ یہ دونوں وعدہ بیع میں جاری نہیں ہوتے ہیں، اس لیے عقد استصناع کو صرف ان ہی چیزوں میں جائز قرار دیا ہے جن میں تعامل ہے نہ کہ جن میں تعامل نہیں ہے، اگر یہ وعدہ بیع ہوتا تو ہر چیز میں جائز ہوتا، اور اس کا نام شراء رکھا، چنانچہ فرمایا کہ جب مستصنع شئی مصنوع کو دیکھے تو اس کو (لینے اور نہ لینے کا) خیار رؤیت ملتا ہے، کیوں کہ اس نے سامان بن دیکھے خریدا ہے اور تیار کنندہ روپیہ پر قبضہ کرنے کے بعد اس کا مالک ہوجاتا ہے، اگر یہ محض وعدہ بیع ہوتا تو وہ اس کا مالک نہ ہوتا، اور ابوالیسر کا ان دونوں کے لیے خیار ثابت کرنا اس بات پر دلالت نہیں کرتا کہ عقد استصناع غیر بیع ہے، کیا آپ نہیں دیکھتے کہ بیع مقایضہ میں اگر بائع اور مشتری میں سے کوئی دوسرے کے سامان کو نہ دیکھے تو دونوں کے لیے اختیار ہوتا ہے اور جس وقت عقد استصناع کا جواز لازم ہوا، ہمیں معلوم ہوا کہ شریعت نے معدوم شئی کو موجود مانا ہے اور بہت سے مواقع میں اس کی نظیر موجود ہے۔

صاحب فتح القدیر کے علاوہ علامہ فرید الدین اندرپتی دہلوی صاحب فتاوی تاتارخانیہ، علامہ کاسانی صاحب بدائع الصنائع، علامہ ابن عابدین شامی صاحب ردالمحتار اور ان کے علاوہ دیگر فقہاء کرام عقد استصناع کو بیع قرار دیا ہے نہ کہ وعدہ بیع، اکثر فقہاء اس پر متفق ہیں۔

شئی معدوم کی بیع اور اس کا حکم شرعی:

شرعی اعتبار سے کسی چیز کی بیع صحیح ہونے کے لیے اساسی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ جس چیز کی بیع کی جارہی ہے وہ حسی یا معنوی اعتبار سے بائع کے قبضے میں ہو اور اس میں تین باتیں پائی جاتی ہیں:

۱- مبیع یعنی جس چیز کو فروخت کیا جارہا ہو وہ موجود ہو، لہذا ایسی چیز کی بیع جو ابھی موجود نہیں ہے بلکہ معدوم ہے شرعی نقطہ نظر سے درست نہیں ہے۔

۲- مبیع پر بائع کی ملکیت ہو، لہذا جو شئی موجود تو ہے لیکن وہ بائع کی ملکیت سے خارج ہے، اس کی بھی بیع از روئے شرع درست نہیں ہے۔

۳- شرعی اعتبار سے صحت بیع کے لیے صرف شئی مبیع کا مالک ہوجانا ہی کافی نہیں ہے بلکہ اس پر بائع کا قبضہ اور کنٹرول بھی ضروری ہے خواہ یہ قبضہ حسی ہو یا معنوی، لہذا اگر بائع کسی کا مالک تو ہے لیکن وہ خود یا اس کے وکیل کا اس پر قبضہ نہیں ہے تو اس کو فروخت نہیں کرسکتا ہے۔ الغرض عام اصول شرع کے اعتبار سے شئی معدوم کی بیع درست نہیں ہے۔ حدیث شریف میں ہے:

عن حكيم بن حزام قال: قلت يارسول الله! يأتيني الرجل فيريد مني البيع وليس عندي فابتاع له من السوق قال: لاتبع ما ليس عندك (مشكوة ص۲۴۸ سنن ابن ماجة رقم الحديث: ۲۱۸۷ باب النهي عن بيع ما ليس عندك)۔

(حضرت حکیم بن حزامؓ کہتے ہیں کہ میں نے عرض کیا یا رسول اللہ! میرے پاس ایک شخص کچھ مال خریدنے کی غرض سے آتا ہے حالاں کہ وہ مال میرے پاس موجود نہیں ہوتا ہے، تو کیا میں بازار سے لاکر اس سے فروخت کرسکتا ہوں؟ آپ نے فرمایا: جو چیز تیرے پاس نہ ہو اس کو مت بیچو)۔

حدیث شریف سے معلوم ہوا کہ جب مبیع بائع کے پاس موجود نہ ہو تو اس کی بیع اصولاً جائز نہیں ہے، حضرات فقہاء کرام بھی صحت بیع کے لیے مبیع کے موجود ہونے کو شرط قرار دیتے ہیں، چنانچہ فتاویٰ ہندیہ میں صحت بیع کی شرائط کو شمار کراتے ہوئے لکھا ہے:

ومنها: فی المبیع وہو أن یکون موجودا فلا ینعقد بیع المعدوم، وما له خطر العدم کبیع نتاج النتاج والحمل کذافی البدائع. وأن یکون مملوکا فی نفسه، وأن یکون ملك البائع (ہندیہ ۳/ ۲، بدائع الصنائع ۳/ ۳۲۶)۔

(صحت بیع کی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ مبیع موجود ہو، لہٰذا معدوم شئی کی بیع اور اس چیز کی بیع جس کے عدم لاحق ہونے کا خطرہ درپیش ہو منعقد نہ ہوگی، جیسے ولد کے ولد کی بیع اور اس کی جو ابھی حمل ہے، جیسا کہ بدائع الصنائع میں ہے، اور صحت بیع کی دوسری شرط یہ ہے کہ مبیع فی نفسہ مملوک ہو اور بائع کی ملکیت میں ہو)۔

سارے ہی فقہائے کرام نے شئی معدوم کی بیع کو ناجائز قرار دیا ہے، البتہ حضرات فقہاء کرام نے شریعت کے اس عمومی اصول سے دو قسم کی بیع کو مستثنیٰ قرار دیا ہے (۱) بیع سلم (۲) بیع استصناع۔ یہ دونوں مخصوص نوعیت کی بیع ہے، اس لیے ان میں چند شرائط کے ساتھ شئی معدوم کی بیع جائز ہے جو کتب فقہ میں تفصیل کے ساتھ مذکور ہیں۔

عقد استصناع میں خریدار (صانع) جس چیز کو خریدتا ہے وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، لیکن اس کے باوجود یہ بیع خلاف قیاس علی سبیل الاستحسان جائز ہے، کیوں کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم سے استصناع کا ثبوت ملتا ہے، آپ نے ایک انگوٹھی بنوائی اور تلوار نیز منبر کا بنوانا بھی آپ سے ثابت ہے، لہٰذا اگر کوئی شخص بلڈر سے فلیٹ تعمیر ہونے سے قبل خرید لے تو اس کی گنجائش ہے، بشرطیکہ اس کی پوری تفصیلات بیان کردی جائیں، اس کا فلیٹ کس منزل پر ہوگا، کس طرح کا ہوگا، کتنے گز میں ہوگا وغیرہ وغیرہ یہ ساری تفصیلات اگر بیان کردی جائیں تو جائز ہے، لیکن مستصنع کے لیے مبیع پر قبضہ کیے بغیر اور اس کا مالک بنے بغیر دوسرے سے اور دوسرے کا تیسرے سے فروخت کرنا جائز نہیں ہے اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم کے عدم جواز سے مستثنیٰ نہیں ہوں گی، وجہ اس کی یہ ہے کہ مستصنع کے لیے شئی معدوم کی خریداری کا جواز ضرورت وحاجت کی وجہ سے خلاف قیاس بطور استحسان ثابت ہے، اور فقہ کا مسلمہ اصول ہے کہ الضرورة تتقدر بقدر الضرورة جس چیز کا جواز ضرورت کی وجہ سے ہو وہ بقدر ضرورت ہی جائز ہوتا ہے، لہٰذا مستصنع کے لیے دوسرے اور دوسرے کا تیسرے سے معدوم کی بیع جائز نہ ہوگی، نیز فقہ اسلامی کا ایک مسلمہ قاعدہ یہ بھی ہے کہ جو چیز خلاف قیاس بطور استحسان ثابت ہو وہ مورد شرع ہی پر منحصر رہتی ہے، اس میں تعدیہ جائز نہیں اور نہ اس پر قیاس کر کے کسی اور پر حکم لگانا درست ہے۔ ماثبت علی خلاف القیاس فغیرہ لا یقاس علیه (قواعد الفقه ص ۱۱۴)۔

جو چیز خلاف قیاس ثابت ہو تو اس کے غیر کو اس پر قیاس نہیں کیا جائے گا) بلکہ وہ مورد شرع ہی پر منحصر رہے گا۔

مذکورہ بالا فقہ اسلامی کے دونوں اصولوں کو سامنے رکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ صرف مستصنع کے لیے ضرورت وحاجت اور خلاف قیاس ثابت ہونے کی وجہ سے معدوم شئی کی خریداری کرنا شرعی اعتبار سے جائز ہے، لیکن خود مستصنع کے لیے جائز نہیں ہے کہ وہ جس چیز کو تیار کرنے کا آرڈر دیا ہے، اس کا مالک ہوئے بغیر اور قبضہ کیے بغیر کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کرے یا کوئی دوسرا تیسرے کے ہاتھ فروخت کرے۔ کیوں کہ اس میں ضرر اور غرر دونوں معنی پائے جاتے ہیں، حالانکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع سے منع فرمائی ہے جس میں احد المتعاقدین کو دھوکہ ہو یا ضرر ہو۔

عن أبی ہریرۃ رضی اللہ تعالی عنه نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع الحصاة وعن بیع الغرر (۲۴۷، سنن دارمی ۲/ ۳۲۷ رقم الحدیث ۲۵۵۴، مسند احمد بن حنبل رقم الحدیث ۲۷۵۲)

(حضرت ابوہریرہ رضی اللہ تعالی عنہ سے مروی ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کنکری کی بیع اور دھوکے کی بیع سے منع فرمایا ہے)۔

نیز ایک دوسری حدیث میں ہے، اور بہت سارے ائمہ حدیث نے اس کی تخریج بھی کی ہے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: جو شخص اناج یا غلہ خریدے تو

اس وقت تک اس کو کسی کے ہاتھ فروخت نہ کرے جب تک اس پر قبضہ نہ کرلے۔

عن ابن عمر رضی الله تعالی عنه قال قال رسول الله ﷺ: من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه (مسند احمد بن حنبل رقم الحديث ۳۹۶، مصنف عبد الرزاق رقم الحديث ۱۴۲۱۰، موطا امام مالك رقم الحديث ۲۳۵۶)

(حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ تعالی عنہما سے منقول ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا کہ جو شخص کوئی غلہ خریدے تو اس کو اس وقت تک فروخت نہ کرے جب تک اس پر قبضہ نہ کرلے)۔

مذکور بالا دونوں حدیثوں اور ذکر کردہ دونوں فقہی اصولوں سے یہ بات آفتاب نصف النہار کی طرح بالکل واشگاف ہوجاتی ہے کہ مستصنع کے لیے مال پر قبضہ کیے بغیر اور شئی مصنوع کے مالک ہوئے بغیر کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کرنا جائز نہیں ہے، البتہ مستصنع کے لیے صانع سے شئی معدوم کی خریداری خلاف قیاس بطور استحسان بوجہ تعامل ناس اور بسبب اجماع امت جائز ہے۔ واللہ اعلم بالصواب وإلیہ المرجع والمتاب۔

اشیائے غیر منقولہ میں عقد استصناع اور اس کا شرعی حکم:

اب رہا یہ سوال کہ استصناع کا تعلق صرف ان اشیاء سے ہے جو اموال منقولہ کے قبیل سے ہیں یا اموال غیر منقولہ سے بھی، جیسے بلڈنگ اور فلیٹ وغیرہ۔

اس سوال کا جواب یہ ہے کہ کتب فقہ کے ورق گردانی اور مطالعہ سے جو بات سامنے آتی ہے، وہ یہ کہ حضرات فقہائے کرام نے عقد استصناع کے سلسلے میں جو مثالیں پیش کی ہیں، وہ سب کے سب اشیاء منقولہ کے قبیل سے ہیں، اموال غیر منقولہ کی ایک بھی مثال پیش نہیں کی ہیں، جس سے بادی النظر میں یہ سمجھ میں آتا ہے کہ عقد استصناع کے جواز کا تعلق صرف اشیائے منقولہ ہی سے ہے نہ کہ اشیائے غیر منقولہ سے، لیکن اگر عقد استصناع کے جواز کی علت اور سبب کو سامنے رکھا جائے اور اس پر غور وخوض کیا جائے تو اس کا جواز اشیائے غیر منقولہ سے بھی معلوم ہوتا ہے، چوں کہ عقد استصناع کے جواز کی علت اصل تعامل ناس اور عرف عام ہے، حضرات فقہائے متقدمین کے عہد مبارک میں چوں کہ صرف اموال منقولہ ہی میں استصناع کا رواج تھا اور اموال غیر منقولہ میں استصناع کا رواج اور تعامل نہ تھا، اس لیے حضرات فقہائے کرام نے ان کی مثالیں پیش نہیں فرمائیں۔

لیکن فی زماننا اموال منقولہ اور اموال غیر منقولہ دونوں میں ہی استصناع کا رواج وتعامل ہے اور اس کا عرف بالکل عام ہوتا جارہا ہے اور شریعت نے عرف وتعامل کا اعتبار کیا ہے، جیسا کہ علامہ ابن عابدین شامی نے شرح عقود رسم المفتی میں اس کا ذکر بڑے اہتمام سے کیا ہے، علامہ موصوف لکھتے ہیں:

والعرف في الشرع له اعتبار... لذا عليه الحكم قد يدار (شرح عقود رسم المفتى ۱۷۵)

(شریعت اسلامیہ میں عرف کا اعتبار ہے، یہی وجہ ہے کہ شریعت کے بہت سے مسائل کا دار ومدار عرف پر ہے)۔

شرح البیری میں مبسوط کے حوالے سے نقل کیا ہے کہ الثابت بالعرف كالثابت بالنص۔ جو چیز عرف سے ثابت ہو وہ نص سے ثابت کے درجہ میں ہے، اس سے معلوم ہوا کہ شریعت کے احکام متعین کرنے میں عرف کا بہت بڑا دخل ہے اور عرف کا شریعت نے بہت زیادہ لحاظ کیا ہے، علامہ ابن عابدین شامیؒ نے شرح عقود رسم المفتی میں عرف اور تغیر زمانہ کی وجہ سے احکام میں تبدیلی کی چند مثالیں بھی پیش کی ہیں، بیع الوفاء اور عقد استصناع کو علامہ موصوف نے عرف زمانہ ہی پر موقوف رکھا ہے۔

استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کا شرعی حکم:

استصناع کو بعض اسلامی مالیاتی ادارے بطور تمویل اور استثمار بھی استعمال کرتے ہیں اور اس کا نام استصناع موازی یا متوازی دیتے ہیں، استصناع موازی یا متوازی درحقیقت تین فریقوں کے درمیان دائر ہوتا ہے اور اس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت صرف درمیانی فریق کی ہوتی ہے، یہ ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو آرڈر دیتا ہے، مثلاً ادارہ نے ایک شخص سے یہ آرڈر حاصل کیا کہ میں آپ کو فلیٹ دس لاکھ میں فراہم کردوں گا جس کی نوعیت اس اس طرح کی ہوگی، اس میں فلاں فلاں سہولیات دستیاب ہوں گی، پھر ادارہ کسی دوسرے شخص کو مثلاً ٹھیکدار کو آرڈر دیتا ہے کہ آپ نو لاکھ میں ایک فلیٹ تیار کردیں جس میں فلاں فلاں سہولیات دستیاب ہوں، اب ٹھیکدار نو لاکھ میں فلیٹ تیار کرکے ادارہ کو دیتا ہے، ادارہ نے دس لاکھ میں فلیٹ اسکو دیدیا جس سے آرڈر حاصل کیا تھا، ظاہر ہے کہ ادارہ کو اس صورت میں ایک لاکھ کا منافع حاصل ہوا، اب سوال یہ ہے کہ اس صورت میں ادارہ نے جو نفع

حاصل کیا ہے وہ شرعی نقطۂ نظر سے کوئی قباحت اور شناعت تو نہیں؟

تو اس بارے میں یہ یاد رکھنا چاہیے کہ صورت مذکورہ میں اسلامی مالیاتی ادارے کی حیثیت چوں کہ دلال اور وکالت کی سی ہے اور دلال کے لیے اپنی محنت کی اجرت لینا جائز ہے، دلال کی اجرت کو حضرات فقہاء کرام نے جائز قرار دیا ہے، جب کہ آپسی معاہدے کے تحت اور عام عرف کے مطابق ہو۔

علامہ شامیؒ رقم فرماتے ہیں:

قال في البزازية: إجارة السمسار والمنادي والحمامي والصكاك وما لايقدر فيه الوقت والعمل تجوز لما كان للناس به حاجة ويطيب الأجر الماخوذ لو قدر أجر المثل (شامی ۹/ ۶۴)

(فتاویٰ بزازیہ میں ہے: دلال، بولی لگانے والا، حمامی اور چیک نویس کی اجرت، نیز جس میں وقت اور عمل کا اندازہ نہیں لگایا جاسکتا ہے، اس کی اجرت ان چیزوں میں جائز ہے جن میں لوگوں کی حاجت وضرورت ہے اور لی ہوئی اجرت حلال ہے بشرطیکہ اجرت مثل کے برابر ہو)۔

دکتور حسام الدین خلیل باحث اکیڈمی مرکز القرضاوی للوسطیۃ الاسلامیۃ والتجدید اپنے مقالہ ''عقد الاستصناع كأحد البدائل الشرعية للأوعية الادخارية البنكية ''میں صفحہ (۳۷) پر تحریر کرتے ہیں:

ويتبين من بذا: أن في الاستصناع، والاستصناع الموازي ثلاثة أطراف وأحد منها مشترك في العقدين وهو البنك أو المؤسسة المالية. إذيكون صانعا في عقد الاستصناع مع العميل، ومستصنعا في عقد الاستصناع الموازي مع المقاول أو الصانع الفعلي، وتكون الشروط متماثلة في العقدين إلا في الثمن لتحقيق هامش ربح للبنك، وزمن التسليم لتمكين البنك مع التسلم ثم التسليم، ويجوز للبنك أن يؤكل العميل (في الاستصناع الموازي) بتسلم المصنوع من المقاول أو الصانع الفعلي، بعد تمكن البنك من القبض الحكمي۔

(اور اس سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ بلاشبہ استصناع موازی میں تین فریق ہوتے ہیں: ان میں سے ایک دونوں عقد میں مشترک ہوتا ہے، اور درحقیقت بینک یا مالیاتی ادارہ ہے، اس لیے کہ وہ عقد استصناع میں عمیل کے ساتھ صانع بھی ہوتا ہے۔ اور ٹھیکے دار یا بالفعل بائع کے لیے مستصنع بھی ہوتا ہے اور ان دونوں عقدوں میں شرطیں باہم یکساں اور متماثل ہوتی ہیں، الا یہ کہ بینک کے نفع کے لیے اور سپردگی کے زمانے کے لیے ثمن میں فرق رکھا جاتا ہے تا کہ بینک وصول کر کے پھر حوالہ کردے اور بینک کے لیے یہ بات جائز ہے کہ استصناع موازی میں ٹھیکدار یا بالفعل صانع سے تیار کردہ چیز وصول کرنے کے لیے وکیل بنائے بشرطیکہ خود بینک کو اس پر قبضہ حکمی حاصل ہوچکا ہو)۔

دکتور حسام الدین خلیل کی مذکورہ بالا عبارت سے یہ مفہوم ہوتا ہے کہ بینک یا مالیاتی ادارے کو اس معاملہ میں جو نفع حاصل ہو رہا ہے وہ جائز ہے بشرطیکہ نفع محدود اور طرفین کو معلوم ہو اور معاہدہ کرتے وقت ہی یہ ساری تفصیلات طے کرلی گئیں ہوں۔

عند التوقيع على عقد الاستصناع المصرفي يجب أن يكون مبلغ الاستصناع مبلغا محدودا ومعلوما للطرفين (عقد الاستصناع صفحه۳۸)۔ (عقد استصناع مصرفی پر دستخط کرتے وقت یہ ضروری ہے کہ استصناع کا مبلغ محدود اور طرفین کے لیے معلوم ہو)۔

بحث کا خلاصہ یہ ہوا کہ مالیاتی ادارہ یا بینک صانع اور مستصنع کے درمیان داخل ہوکر جو نفع حاصل کرتا ہے وہ درست اور جائز ہے، بینک یا مالیاتی ادارہ گویا مستصنع کے حق میں دلال یا وکیل ہے، مالیاتی ادارہ دوسرے سے آرڈر لیتا ہے کہ میں تمہارے لیے مال فراہم کراؤں گا پھر وہ کسی اور کو آرڈر دیتا ہے کہ اتنا مال تیار کردو، پھر تیار شدہ مال مستصنع کے حوالہ کرتا ہے اور درمیان میں کچھ نفع حاصل کرتا ہے یہ جائز ہے اور اگر بینک یا مالیاتی ادارہ کو اجیر مان لیا جائے تو بھی نفع حلال ہے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع میں پیشگی بیعانہ دینا:

عقد استصناع میں بعض مرتبہ مستصنع یعنی خریدار صانع یعنی بائع کو کچھ رقم بطور بیعانہ پیشگی دیتا ہے اور بعض مرتبہ صانع اس کا مطالبہ کرتا ہے کہ تمہارا آرڈر اس وقت قبول کروں گا جب تم کچھ رقم بطور بیعانہ پہلے دو، اور یہ اس لیے کرنا پڑتا ہے کہ مال فرمائش کے مطابق تیار ہونے کے بعد اگر مستصنع مال لینے سے انکار

کردے تو صانع یعنی بائع اس کی بیعانہ والی رقم کو ضبط کر کے اپنے نقصان کی تلافی کر سکے، اس لیے کہ بعض مرتبہ جس ڈیزائن کا مال آرڈر پر کیا جاتا ہے اس کا مانگ مارکیٹ میں بالکل نہیں ہوتا ہے، اس لیے صانع کے لیے اس مال کا نکالنا اور سیل کرنا دشوار ہو جاتا ہے، اس لیے ہر آدمی اس ڈیزائن اور اس معیار کا مال لینے کے لیے تیار نہیں ہوتا ہے بایں وجہ صانع کچھ رقم پیشگی بطور بیعانہ مستصنع سے لیتا ہے تا کہ عندا نکارا مستصنع اس رقم کو روک کر کے نقصان کی تلافی کرے۔

اب سوال یہ ہے کہ یہ بیعانہ کی رقم عندا نکارا مستصنع روک لینا اور واپس نہ کرنا شرعاً جائز ہے یا نہیں؟ اگر صانع بیعانہ کی رقم نہیں روکے گا تو پھر اس کے نقصان کی تلافی کی صورت کیا ہوگی؟ اور صانع اپنا نقصان کس طرح پورا کریگا؟

اس سلسلے میں عرض یہ ہے کہ شرعی نقطہ نظر سے بیعانہ کی رقم ضبط کرنا اور اسے واپس نہ کرنا جائز نہیں، احادیث پاک میں رسول اکرم سرور دو عالم جناب محمد رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے صراحتاً اس سے اپنی امت کو منع فرمایا ہے، حدیث پاک میں بیع عربان کی ممانعت وارد ہے،

''نهى ﷺ عن بيع العربان'' (مشكوٰة صفحه ۲۴۸) (رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے)۔

بیع العربان کی تشریح و توضیح کرتے ہوئے محشی مشکوٰۃ علامہ سندھیؒ رقمطراز ہیں:

وهو أن يشترى السلعة ويعطى البائع درهما أو أقل أو أكثر على أنه إن تم البيع حسب من الثمن، وإلا لكان للبائع ولم يرجعه المشترى وبو بيع باطل لما فيه من الشرط والغرر (مشكوٰة حاشية صفحه ۲۴۸)

(بیع عربان یہ ہے کہ مشتری سامان خریدے اور بائع کو کچھ درہم سامان کی قیمت سے کم یا زیادہ اس شرط پر دیا جائے کہ اگر بیع مکمل ہوگئی تو یہ دی گئی رقم ثمن مبیع میں محسوب ہوگی ورنہ بائع کے لیے ہو جائے گی، مشتری اس سے وہ رقم رجوع نہیں کرے گا یہ بیع شرط اور غرر پر مشتمل ہونے کی وجہ سے باطل ہے)

مسند الہند الامام شاہ ولی اللہ محدث دہلویؒ اپنی مشہور کتاب ''حجۃ اللہ البالغہ'' میں لکھتے ہیں:

نهى عن العربان: أن يقدم إليه شئى من الثمن فإن اشترى حسب عن الثمن وإلا بوله مجانا وفيه معنى الميسر (حجة الله البالغه ۲/ ۲۲۲ بحواله آپ کے مسائل اور ان کا حل ۷/ ۱۱۳، جدید فقہی مسائل ۱/ ۳۴۴)

(رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے جس کی شکل یہ ہے کہ بائع کو ثمن کا کچھ حصہ پہلے دیدیا جائے اگر وہ خرید لیا تو قیمت میں محسوب ہوگا، اگر اس نے نہیں خرید اتو بائع کو وہ رقم مفت حاصل ہو جائے گی، اس میں جوا کا معنی پایا جاتا ہے)۔

اس لیے بیعانہ واپس نہ کرنا بلکہ عدم نفاذ بیع کی صورت میں بیعانہ میں دی گئی رقم کو روک لینا شرعی اعتبار سے ناجائز ہے اور بیعانہ کی رقم ہر حال میں واپس کرنا ضروری ہے، جہاں تک صانع کے نقصان کی تلافی کی بات ہے کہ صورت ھٰذا میں صانع یعنی بائع کو زبردست خسارہ ہوگا، کیوں کہ آرڈر کے مطابق بہت زیادہ مال تیار کر دیا ہے، اور اس ڈیزائن اور اس معیار کا مال مارکیٹ میں لینے کے لیے کوئی تیار نہیں، اگر مستصنع نہیں لیتا ہے اور عین موقع پر لینے سے انکار کر دیتا ہے تو بائع تو شدید نقصان تلے دب جائیگا، اور دوسری طرف مشتری جری بھی ہو جائے گا، مال تیار کروائے گا اور مختلف بہانہ بنا کر لینے سے یہ سوچکر انکار کر دے گا کہ مجھ پر کیا تاوان اور جرمانہ ہے جوڈرنے کی بات ہے، اس لیے مشتری کی جسارت کو ختم کرنے اور بائع کے خسارہ اور نقصان کی تلافی کے لیے کسی نہ کسی صورت پر ضرور غور وخوض کرنا ہوگا۔ احقر کی ناقص عقل میں جو بات سمجھ میں اس وقت آرہی ہے وہ یہ کہ بیعانہ کی رقم تو بہر صورت بائع تو واپس ہی کردے، لیکن معاہدہ اور معاملہ طے کرتے وقت مشتری اس بات کی وضاحت کردے کہ اگر تم نے مال تیار کروا کے نہیں لیا، اور میرا مال کہیں دوسری جگہ فروخت بھی نہیں ہو، بلکہ یوں ہی ضائع ہوگیا، اور مجھے نقصان سے دوچار ہونا پڑا تو اس صورت میں دو عادل متدین آدمی جو طے کردے گا وہ دینا ہوگا، اور اس وقت الضرر یزال، لا ضرر ولا ضرار فی الاسلام اور المسلمون علی شروطھم کے قواعد پر عمل کیا جائے تو مناسب ہوگا تا کہ بائع کو نقصان سے بچایا جا سکے، تاہم اس پر مزید اجتماعی غور وخوض کی ضرورت ہے جو اہل فکر ونظر اور اصحاب فقہ وفتاوی حضرات اس سمینار میں ضرور کریں گے اور اسکا کوئی نہ کوئی شرعی حل نکالیں گے تا کہ بائع کو بے جا نقصان کے دلدل سے نکالا جا سکے۔

عقد استصناع میں میٹریل خود خریدار فراہم کرے تو یہ استصناع ہوگا یا عقد سلم؟

یہ بات خوب اچھی طرح ذہن میں رہنی چاہیے کہ عقد استصناع میں تیار کنندہ یعنی صانع خود اپنے خام مال اور میٹریل سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہذا یہ عقد استصناع اس بات کو شامل ہوگا کہ صانع خود اپنی طرف سے سارا میٹریل لگائے، اور فرمائش کے مطابق مستصنع کے لیے چیز تیار کرے، اور اگر خام مال اس کے پاس موجود نہیں ہے تو اس کو کہیں سے فراہم کرے، اور مطلوبہ چیز کی تیاری کے لیے کام کرے، لیکن اگر تیار کنندہ میٹریل اپنی جانب سے نہیں لگاتا ہے بلکہ میٹریل خود مستصنع اپنی جانب سے فراہم کرتا ہے، تیار کنندہ صرف محنت اور عمل کرتا ہے تو یہ عقد، عقد استصناع نہ ہوگا بلکہ اس صورت میں یہ عقد اجارہ ہوگا، جس کے ذریعے کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہیں، اور تیار کنندہ اس صورت میں اگر مطلوبہ شئی کو فرمائش اور آرڈر کے مطابق تیار کر دیا تو اجرت کا مستحق ہوگا، اور اگر آرڈر کے مطابق تیار نہیں کیا بلکہ مستصنع کے خام مال کو بھی خراب کر دیا تو صانع ضامن ہوگا اور بقدر نقصان تاوان دینا ہوگا۔ ملک العلماء علامہ کاسانیؒ صاحب بدائع الصنائع لکھتے ہیں:

فإن سلم إلى حداد حديدا ليعمل له إناء معلوما بأجر معلوم، أوجلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلوما بأجر معلوم، فلذا جائز ولاخيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزا فإن عمل كما أمر، استحق الأجر، وإن أفسد فله أن يضمنه حديدا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدا له، واتخذ آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان، والله اعلم بالصواب (بدائع الصنائع ۹۶/۴)۔

(پس اگر کسی نے لوہار کو متعین اجرت کے بدلے کوئی لوہا دیا تا کہ اس کے لیے متعین برتن تیار کرے، یا کسی موزہ بنانے والے کو چمڑا دیا تا کہ اس کے واسطے موزہ تیار کر دے، تو یہ جائز ہے اور اس میں کوئی خیار حاصل نہ ہوگا، اس لیے کہ یہ عقد استصناع نہیں ہے بلکہ عقد اجارہ ہے پس یہ عقد جائز ہوگا، چنانچہ اگر صانع نے فرمائش کے مطابق برتن یا موزہ تیار کر دیا تو وہ اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر اس نے خراب کر دیا تو اس صورت میں اسی کے مثل لوہے کا ضامن ہوگا، اس لیے کہ جب اس نے اس کو خراب کر دیا تو گویا اس نے اس کا لوہا لے لیا اور اس کی اجازت بغیر برتن بنالیا، اس صورت میں برتن صانع کا ہوگا، کیوں کہ ضمان سے آدمی شئی مضمون کا مالک ہوجاتا ہے)۔

علامہ کاسانی کی مذکورہ بالا عبارت سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ اگر خریدار خود میٹریل فراہم کرے اور صانع صرف تیار کر دے تو یہ عقد استصناع کے دائرے میں نہ ہوگا، بلکہ عقد اجارہ کے دائرے میں آئیگا۔ عقد استصناع میں میٹریل اور خام مواد صانع خود انتظام کرتا ہے، مستصنع تو صرف آرڈر دیتا ہے۔

شئی مصنوع اگر طے کردہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو کیا حکم ہے؟

خریدار نے مطلوبہ شئی کو جس معیار اور جس ڈیزائن کے مطابق تیار کرنے کے لیے کہا تھا، صانع نے اس کے مطابق مطلوبہ شئی کو تیار نہیں کیا بلکہ اس کے خلاف تیار کیا، تو اس صورت حال میں مشتری کو شرعی اعتبار سے اختیار حاصل ہوگا کہ وہ شئی مصنوع کو مسترد کر دے اور چاہے اسکو لے لے، جیسا کہ دکتور حسام الدین خلیل نے اپنے مقالہ میں اس کی تصریح کی ہے:

''وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا''

(درر الحكام شرح مجلة الاحكام لعلى حيدر ۴۲۲/۱، بحواله عقد الاستصناع، لدكتور حسام الدين خليل)۔

اور جب تیار کردہ شئی بیان کردہ اوصاف مطلوبہ کے مطابق نہ ہو تو اس صورت میں خریدار کو اختیار ہوگا چاہے اس کو لے لے چاہے اس کو ترک کر دے، خریدار کو لینے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے، کیوں کہ زبردستی لینے پر مجبور کرنے کی صورت میں خریدار کو نقصان ہوگا، جو صانع کے نقصان سے کہیں زیادہ ہے، لیکن اگر خریدار نے دیکھنے کے بعد مصنوع کو قبول کر لیا تو اب مسترد کرنے کا حق نہ ہوگا۔

ومتى قبله بعد رؤيته فليس رده (عقد الاستصناع صفحه ۲۶)

(جب خریدار دیکھنے کے بعد مصنوع کو قبول کرلے تو اس کے بعد مسترد نہیں کر سکتا)۔

اگر شئی مصنوع طے شدہ اوصاف کے مطابق ہو تو کیا حکم ہے؟

جب مطلوبہ چیز بائع تیار کر لے تو اس کو خریدار کے سامنے پیش کرے، تو خریدار اس مرحلہ میں اس کو مسترد کر سکتا ہے یا نہیں؟ اس بارے میں حضرات فقہائے کرام کے نقاط نظر مختلف ہیں، حضرت امام اعظم ابوحنیفہؒ کا مذہب یہ ہے کہ خریدار اس چیز کو دیکھنے کے بعد اپنا خیار رؤیت استعمال کر سکتا ہے، اس لیے کہ استصناع ایک عقد بیع ہے اور جب کوئی شخص عقد بیع میں ایسی چیز خریدے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے لینے اور نہ لینے کا اختیار ہوتا ہے، عقد استصناع میں بھی یہی اصول لاگو ہوگا۔

لیکن حضرت امام اعظم ابوحنیفہؒ کے جلیل القدر تلمیذ رشید حضرت امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ اگر وہ تیار کردہ شئی عند العقد طے شدہ اوصاف کے بالکل عین مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور خیار رؤیت کا حق استعمال نہیں کر سکتا ہے۔ خلافت عثمانیہ میں حضرات فقہاء کرام نے اسی نقطہ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا، اس لیے کہ جدید صنعت وتجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری میں لگا دیئے، اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کر دے، اگر چہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل مطابق ہو (دیکھئے مجلہ دفعہ ۲۹۳ اور مقدمہ بحوالہ اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ / ۱۵۵، مفتی محمد تقی عثمانی)۔

عقد استصناع میں مبیع وقت پر ادا نہ کرنا:

عقد استصناع میں مبیع کے حوالہ کرنے کا وقت متعین کرنا ضروری نہیں ہے، البتہ عقد سلم میں مسلم فیہ کی ادائیگی کا وقت مقرر کرنا اور تاریخ متعین کرنا صحت سلم کے لیے ضروری ہے اور عقد سلم کا حصہ ہے، حضرت امام اعظم ابوحنیفہ کے نزدیک اگر عقد استصناع میں اجل متعین کر دیا جائے تو پھر عقد استصناع باقی نہیں رہتا ہے بلکہ عقد سلم ہو جاتا ہے اور عقد سلم کی تمام شرائط کی رعایت اس میں لازمی ہو جاتی ہے، حضرات صاحبین فرماتے ہیں کہ اجل کی عدم تعیین، عقد استصناع کے لیے ضروری نہیں ہے، اجل کی تعیین کر دی جائے یا نہ کی جائے، بہر صورت وہ استصناع ہی رہتا ہے سلم نہیں ہوتا ہے، عام طور پر استصناع میں بھی لوگ اجل کو بیان کرتے ہیں اور اس کا عام عادت ہے، الغرض استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے تاہم خریدار سامان کی فراہمی کے لیے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کر سکتا ہے جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی سامان میں متعینہ وقت سے تاخیر کر دے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہ ہوگا۔

اس مسئلے کو علامہ کاسانی صاحب بدائع الصنائع ان الفاظ میں بیان کرتے ہیں:

ومنها أن لايكون فيه أجل، فإن ضرب للاستصناع أجلا صار سلما حتى يعتبر فيه شرائط السلم وهو قبض البدل فى المجلس، ولاخيار لواحد منهما إذا سلم الصانع المصنوع على وجه الذى شرط فيه السلم، وهوقول أبي حنيفة رحمه الله وقال أبو يوسف ومحمد: هٰذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه اجلا أولم يضرب، وجه قولهما: أن العادة جارية بضرب الأجل فى الاستصناع ... الخ (بدائع الصنائع ۴/۹۴، ردالمحتار ۷/۴۷۴)۔

(عقد استصناع کے لیے چند شرائط ہیں: ان میں سے ایک شرط یہ ہے کہ اس میں مدت کا بیان نہ ہو، چنانچہ اگر استصناع میں مدت بیان کر دی جائے تو وہ سلم ہو جاتا ہے پھر اس میں سلم کی شرائط کا اعتبار کرنا ہوگا اور وہ مجلس عقد میں بدل پر قبضہ کرنا ہے اور صانع نے شئی مصنوع کو بیع سلم میں بیان کردہ اوصاف وشرائط کے مطابق سپرد کر دیا تو ان دونوں میں سے کسی کو بھی خیار حاصل نہ ہوگا اور یہ حضرت امام ابوحنیفہ کا قول ہے جب کہ حضرت امام ابویوسف اور حضرت امام محمد فرماتے ہیں کہ یہ کوئی شرط نہیں ہے ہر حال میں استصناع ہی ہوگا خواہ مدت بیان کی جائے خواہ مدت بیان نہ کی جائے، حضرات صاحبینؒ کے قول کی وجہ یہ ہے کہ عقد استصناع میں عموماً لوگوں کی اجل بیان کرنے کی عادت جاری وساری ہے اور لوگ اس میں مدت بیان کرتے ہیں، اس لیے مدت کے بیان کرنے کی وجہ سے عقد استصناع بیع سلم میں تبدیل نہ ہوگا، بلکہ استصناع ہی رہیگا۔

وقت مقررہ پر مبیع فراہم نہ کرنے کیوجہ سے بائع سے تاوان لینے کا حکم:

عقد استصناع میں خریدار نے مال تیار کرنے کا آرڈر صانع یعنی بائع کو دیدیا اور یہ بھی وضاحت کردی کہ ہمیں فلاں ماہ کی فلاں تاریخ تک مال بہر حال چاہیے، اب خریدار یہ سوچ کر کہ ہمیں فلاں ماہ تک مال مل جائے گا، اپنے گاہک سے معاملہ طے کرلیا کہ ہم آپ کو فلاں ماہ کی فلاں تاریخ تک مال فراہم کردیں گے، لیکن ہوا یہ کہ بائع نے بیان کردہ تاریخ اور متعینہ مدت کے مطابق مال تیار کر کے نہیں دیا، جس کی وجہ سے خریدار کو کافی دقت کا سامنا کرنا پڑا، بایں طور کہ وہی سامان مارکیٹ سے مہنگا خرید کر دینا پڑا، ادھر جب اس کا آرڈر موصول ہوگا تو اس کو دوسرا خریدار تلاش کرنا ہوگا، ظاہر ہے کہ اس میں خریدار اول کو سراسر نقصان ہی نقصان ہے تو آیا اس صورت میں خریدار صانع سے تاوان وصول کرسکتا ہے یا نہیں؟ اس موضوع پر کلام کرتے ہوئے شیخ الاسلام علامہ محمد تقی عثمانی مدظلہ العالی تحریر فرماتے ہیں:

''یہ بات یقینی بنانے کے لیے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائیگا، اس طرح کہ بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا، جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائیگا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انھوں نے اس طرح کی شرط کو اجارہ میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لیے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے مستاجر (جو کپڑا سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑا تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا، اور اگر دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی (۸۰) روپیہ دے گا''۔

اس مسئلے کو حضرات فقہاء کرام ان الفاظ میں بیان کرتے ہیں:

إن خطته اليوم فلك درهم وإن غدا فلا أجر لك، قال محمد: إن خاطه فى الأول فله درهم وإن فى الثانى فأجر المثل، لايزاد درهمفي قولهم جميعا (شامی ۹/ ۹۸)

(اگر تو اس کو آج کے دن سی کر کے دے گا تو تجھے ایک درہم ملے گا اور اگر تو نے کل سی کر دیا تو تیرے لیے کوئی اجرت نہیں، حضرت امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ اگر اس نے پہلے ہی دن سی کر دیدیا تو اس کو ایک درہم ملے گا اور اگر دوسرے دن سی کر دیا تو اس صورت میں اجرت مثل کا حق دار ہوگا، لیکن بالاتفاق اجرت مثل ایک درہم سے زیادہ نہیں ہوگی)۔

حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہ العالی فرماتے ہیں کہ اس طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی، تو یہ جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶)۔

اگر وقت متعینہ پر سامان مطلوبہ کی فراہمی نہیں کرتا ہے تو یہ دیکھا جائے گا کہ آخر وہ کیوں وقت مقررہ پر حوالہ نہیں کر رہا ہے؟ اس کی علت اور وجہ کیا ہے؟ ظاہر ہے کہ عقد استصناع میں بیع کی تاریخ مقررہ پر عدم حوالگی کی دو وجہیں ہوسکتی ہیں:

(۱) پہلی وجہ یہ ہے کہ بائع کو کوئی شرعی عذر لاحق ہوگیا، مثلاً بیمار ہوگیا، یا غیر متوقع طور پر فساد پھوٹ پڑا، شہر میں کرفیو نافذ ہوگیا، شہر میں آمد و رفت بالکل بند ہوگیا، فیکٹری کھولنا مشکل ہوگیا، اس لیے وقت متعینہ پر مال تیار نہ ہوسکا، اور بائع حسب وعدہ خریدار کو مقررہ تاریخ میں مبیع حوالہ نہ کرسکا، ظاہر ہے کہ یہ ایک معقول عذر ہے، لہٰذا اس صورت میں بائع کو کسی بھی قسم کے تاوان کا مکلف نہیں کیا جائے گا بلکہ خریدار کو اس صورت حال میں عقل و دانش اور فہم و فراست سے کام لینا ہوگا اور صبر کرنا ہوگا۔ یا پھر آپس میں بیٹھ کر باہم کچھ طے کرلے۔

(۲) دوسری وجہ یہ ہے کہ بائع کو کسی بھی قسم کا کوئی عذر پیش نہیں آیا، بلکہ یوں ہی خواہ مخواہ مبیع کی فراہمی میں تاخیر کردی اور مقررہ تاریخ پر خریدار کو سامان مطلوبہ سپرد نہیں کیا، جس کی وجہ سے خریدار کو نقصان اٹھانا پڑا تو اس صورت میں خریدار بائع سے حسب معاہدہ تاوان وصول کرسکتا ہے اور خریدار اس کا مجاز ہوگا، جیسا کہ مذکورہ بالا عبارت سے مفہوم ہوتا ہے۔

واللہ اعلم بالصواب وإليه المرجع والمتاب۔

استصناع کے چند مسائل

مفتی محمد روح اللہ قاسمی [1]

استصناع کا لغوی مفہوم:

لغت کے اعتبار سے استصناع صنعت اور کاریگری کے طلب کرنے کو کہتے ہیں، کوئی کسی سے کہے "میرے لئے فلاں سامان بنادو" تو یہ استصناع ہے۔ خواہ آرڈر دینے والے نے خام مادہ دیا ہو یا نہیں اور صانع نے بنانے کی مزدوری لی ہو یا علی سبیل التبرع بنادیا ہو۔

استصناع کا فقہی مفہوم:

کتب فقہ میں عام طور سے استصناع کی تعریف کے لئے جو تعبیر استعمال کی گئی ہے، درحقیقت اس میں اس کے لغوی مفہوم کی ادائیگی کی گئی ہے۔

علامہ شامی کے الفاظ یہ ہیں: هو طلب العمل من الصانع في شئ مخصوص على وجه مخصوص (کتاب البیوع/ باب السلم/ مطلب في الاستصناع، ۷/ ۴۷۴)۔ استصناع مخصوص چیزوں میں مخصوص طریقہ پر کاریگر سے عمل کا طلب کرنا ہے۔ یہ اور اس سے ملتی جلتی تعریف استصناع کے لغوی مفہوم کو واضح کرتا ہے۔

البتہ کچھ فقہاء نے اس کی تعریف اس طرح کی ہے:

هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل (بدائع/کتاب الاستصناع / فصل في صورة استصناع، ۶/ ۸۴)۔

موسوعہ فقہیہ کویت نے اسی تعریف کو اختیار کیا ہے (استصناع/ التعریف، ۳/ ۳۲۵)۔

مجلۃ الاحکام العدلیۃ میں ہے: الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئا (المادة: ۱۲۴، ص۳۵)۔

ان تعریفات کا حاصل یہ ہے کہ:

۱- استصناع ایک عقد اور معاملہ ہے، محض وعدۂ بیع نہیں ہے۔

۲- اس میں معقود علیہ مبیع ہے نہ کہ محض عمل جیسا کہ اجارہ میں ہوتا ہے۔

۳- یہ عام بیوع سے الگ اور ممتاز ہے؛ کیونکہ عام بیوع میں مبیع کی موجودگی ضروری ہوتی ہے، جبکہ اس عقد میں بیع کے وقت عام طور سے مبیع کا سرے سے وجود نہیں ہوتا ہے؛ بلکہ عقد سلم کی طرح بائع (صانع) کے ذمہ میں واجب ہے۔

۴- بائع کے ذمہ عمل کی بھی شرط ہوتی ہے اور اسی وجہ سے یہ عقد سلم سے ممتاز ہوتا ہے۔

شیخ مصطفیٰ الزرقاء کے خیال میں فقہاء کے بیان کردہ تعریفات میں سے کوئی بھی استصناع کی حقیقت کو مکمل واضح نہیں کرتا ہے، اس لئے انہوں نے اس کی تعریف ان الفاظ سے کی ہے: هو عقد يشترى به في الحال شئ مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف معينة بثمن محدد (مجلہ مجمع الفقہ الاسلامی/ العدد السابع) (استصناع وہ معاملہ ہے جس کے ذریعہ ایسی مصنوعات فروخت ہوتی ہے جسے بائع مخصوص صفات پر تیار شکل میں متعینہ قیمت کے بدلے مستصنع (مشتری) کو دینے کا التزام کرتا ہے)۔

اس کی تحلیل کرتے ہوئے شیخ نے مذکورہ پہلے تین ماحصل کے علاوہ درج ذیل خلاصہ بھی تحریر فرمایا ہے:

---

[1] استاذ مدرسہ فلاح المسلمین، گوا پوکھر، بھوارہ، مدھوبنی بہار۔

۱- بائع کے ذمہ عمل کی شرط کا یہ مطلب نہیں ہے کہ بیع کے وقت مبیع معدوم ہی ہو اور بائع اسے خود تیار کر کے مشتری کے حوالہ کرے۔

۲- استصناع کا تعلق ان اشیاء سے ہوگا جس میں صنعت وکاریگری کی جاتی ہو۔ فطری طور سے بننے والی اشیاء جیسے غلہ جات، سبزیاں اور پھل وغیرہ میں عقد استصناع نہیں ہوسکتا ہے۔ پیداوار سے پہلے اگر اس کی بیع کرنی ہو تو عقد سلم کا طریقہ اپنایا جائے گا۔

۳- مبیع کے اتنے اوصاف کی تعیین ضروری ہوگی جس سے وہ متعین ہوجائے اور اس کی جہالت دور ہوسکے۔ نیز ثمن کی تعیین بھی ضروری ہوگی۔

۴- نقد ثمن ضروری نہیں ہے؛ بلکہ اسے مکمل نقد، ادھار اور قسطوں میں بھی ادا کیا جاسکتا ہے۔

۵- مبیع تیار کرنے کے لئے تمام خام مادوں کی فراہمی کی ذمہ داری بائع (صانع) کی ہوگی۔

اس تفصیل سے یہ بات واضح ہے کہ عقد استصناع درحقیقت معدوم کی بیع ہے اور سوائے عقد سلم کے معدوم کی بیع جائز نہیں ہے، لیکن چونکہ شروع زمانہ سے بغیر نکیر کے استصناع پر عمل چلا آرہا ہے، اس لئے تعامل ناس کے وجہ سے قیاس کے برخلاف استحساناً اس کے جواز پر اجماع ہوگیا، چنانچہ اس کی جہاں اور شرطیں ہیں، تعامل کو بھی ایک شرط قرار دیا گیا ہے۔

أن يكون المصنوع مما يجرى فيه التعامل (الفقه الاسلامي وادلته/ عقد الاستصناع/ شروطه، ۴/ ۶۳۲)۔

اس صورتحال میں استصناع پر غور کرنے سے پتہ چلتا ہے کہ جہاں موجودہ تجارتی دور میں اس کی اہمیت دوچند ہوجاتی ہے اور اس سے بڑے بڑے تجارتی مواقع میں اسلامی خطوط پر فائدہ حاصل کیا جاسکتا ہے، وہیں اس کا محل اور دائرہ کار بھی متعین ہوجاتا ہے، کیونکہ اگر ایک طرف اس میں دو عقد کی خاصیتیں جمع ہوگئیں ہیں، یعنی شئ معدوم کی بیع کی وجہ سے یہ عقد سلم کے مشابہ ہے اور تعجیل ثمن نہ ہونے کی وجہ سے بیع مطلق کے مشابہ، گویا یہ ایسی بیع ہے جس میں ثمن اور مبیع دونوں ادھار رکھا جاسکتا ہے، تو دوسری طرف اس بیع میں دو باتوں کا خاص لحاظ ضروری ہوگیا ہے۔

(۱) معقود علیہ کا تعلق ان چیزوں سے ہو جو صنعت وعمل کے نتیجہ میں وجود میں آنے والی ہو۔

(۲) بطور استصناع ان جیسی اشیاء کے معاملہ میں تعامل ناس جاری ہو۔ فقہاء کرام نے اس تعلق سے جوتے، برتن وغیرہ کی جو مثالیں دی ہیں اس میں مذکورہ دونوں باتیں دیکھی جاسکتی ہیں۔

ان معروضات کا حاصل یہ نکلا کہ:

۱- الکٹرانک سامان جو اپنے انواع واقسام کے ساتھ بازار میں دستیاب ہیں، جیسے ریڈیو، ٹیلیفون، موبائل، فریج وغیرہ کہ عام طور سے بازار میں دستیاب ان اشیاء سے ضرورت پوری ہوجاتی ہے اور الگ سے استصناع کرنے کی نوبت نہیں آتی ہے، ان چیزوں میں عقد استصناع جاری نہیں ہوگا۔

۲- دوا، خوشبو اور زیبائش وآرائش کے تمام سامان جو بازار میں تیار حالت میں ملتے ہیں؛ ان میں بھی عقد استصناع جاری نہیں ہوگا، اگر کسی کو ان اشیاء میں مخصوص صفات کی حامل سامان کی ضرورت پڑے اور وہ بازار میں موجود نہیں ہو تو اس کے حصول کے لئے عقد سلم کا طریقہ اختیار کرنا ہوگا؛ کیونکہ عام طور سے ایسا نہیں ہوتا ہے۔

۳- مصنوعات بنانے کے وہ مادے جو بازار میں تیار حالت میں ملتے ہیں جیسے سمینٹ، بالو، ٹائیلس اور تعمیرات کی بناء وتزئین میں استعمال ہونے والے دوسرے پتھر، شیشے کے مختلف سائز وانواع کی پلیٹ، ہر طرح کی لکڑیاں جس سے مختلف سامان بنتے ہیں، المونیم، لوہے اور اسٹیل کی وہ پلیٹ جس سے گودریج، الماری اور دوسری چیزیں تیار ہوتی ہیں؛ ان چیزوں میں عقد استصناع جاری نہیں ہوگا۔ کیونکہ ان شکلوں میں استصناع کا تعامل موجود نہیں ہے،

لأن المجوز للاستصناع التعامل ففيما لاتعامل فيه لايجوز فيعمل فيه بالقياس (المحيط البرهانى/ كتاب البيوع/ الفصل الرابع والعشرون فى الاستصناع، ۷/ ۱۳۵)۔

۴- گوشت، پھل، سبزی اور اس طرح کے وہ اشیاء جس میں صنعت کو دخل نہیں ہے؛ ان میں استصناع جاری نہ ہوگا۔

البتہ دور حاضر میں ان اشیاء کو صنعت وعمل کے ذریعہ لمبے زمانے تک محفوظ رکھا جاتا ہے اور اس کی حفاظت وبقاء کے لئے بڑے بڑے کولڈ اسٹورس اور

دوسرے وہ ذرائع استعمال ہوتے ہیں جس سے کسی خرابی کے آئے بغیر لمبی مدت تک یہ چیزیں محفوظ رہ سکیں۔ظاہر ہے کہ تدابیر استعمال میں لائے بغیر لمبی مدت تک ان اشیاء کا محفوظ رہنا تقریباً ناممکن ہے، اس لئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ لمبی مدت تک محفوظ رہنے میں انسانی صنعت وعمل کو دخل ہوگیا ہے، اس لئے اس میں استصناع جاری ہوسکتا ہے، چنانچہ الراجحی کمپنی کے شرعی بورڈ نے یہی فتویٰ دیا ہے جو بورڈ کے مجموع فتاوی میں فتویٰ نمبر ۴۸۷ر میں درج ہے۔ متن یہ ہے:

الاشياء الطبيعية التى لاتدخلها صنعة الأنسان كالمنتوجات الزراعية من الحبوب والثمار والخضراوات والفواكه ونحوها، لايجوز فيها عقدالاستصناع- وانما يجوز بيعها سلمًا بشروطه الشرعية المقررة فى فقه المذاهب-لكن هٰذه المنتوجات الطبعيةاذا دخلها التصنيع الذى يخرجها عن حالها الطبيعية كالفواكه واللحوم المعلبة المحفوظة؛ فانما يجوزان تباع وتشترى بطريق الاستصناع بالشروط المبينة فى البند الأول، وهٰذا يعنى ان للشركة ان تشترى سلمًا منتوجات طبيعية ثم تبيعها بعقد استصناع منتوجات مصنعة (فقه المعاملات/ فتاوى الاستصناع/ احكام عامة للاستصناع)

(وہ فطری چیزیں جس میں صنعت انسانی کو کوئی دخل نہیں ہے، جیسے غلہ، پھل، سبزی اور میوہ وغیرہ کے قبیل کی پیداوار، اس میں عقد استصناع جائز نہیں ہے، بوقت ضرورت اس کی بیع عقد سلم کے طریقے پر ہوگی اور اس میں سلم کی ان شرطوں کا لحاظ رکھا جائیگا جو کتب فقہ میں مذکور ہیں، البتہ اگر ان فطری پیداوار میں صنعت کو دخل ہوجائے اور وہ اسے فطری حالت سے نکالدے جیسے پیک اور محفوظ گوشت اور میوہ وغیرہ، تو اسے شق اول میں ذکر کردہ شرائط کے مطابق استصناع کے طریقہ پر خرید وفروخت کیا جاسکتا ہے، یعنی کمپنی ان فطری پیداوار کو بطور عقد سلم کے خریدیگی پھر صنعت کے بعد بطور استصناع کے فروخت کرے گی)۔

۵- وہ تمام چیزیں جس میں صانع کی صنعت کو دخل ہو، تعامل ناس جاری ہو اور ان کے اوصاف کی تعیین ممکن ہو، اس میں عقد استصناع جاری ہوگا۔

جوتے، چپل اور برتن جیسی معمولی چیزوں سے لیکر زمینی، فضائی اور سمندری حمل ونقل کی سواریاں، جنگوں میں کام آنے والے ہر طرح کے اوزار وہتھیار، فیکٹریوں کی بڑی بڑی مشینیں، ہوٹلوں اور ریسٹورنٹ کی فلک بوس عمارتیں سمیت تجارت کا بڑا وسیع میدان ہے جہاں استصناع کا عمل جاری ہے اور آج صورتحال یہ ہے کہ ہر طرح کے اشیاء کو انکی تمام صفات، اصولی وفروعی کل پرزوں اور اس کی شکل وصورت کو اس طرح متعین کردینا کہ جہالت بالکل نہ رہے اور شئی مستصنع کی مکمل تعیین ہوجائے، بدیہی امر ہے۔ بسا اوقات اس کی صورت مثالی اور ماڈل کے ذریعہ رنگ وروغن تک کے خفاء کو دور کردیا جاتا ہے، بلکہ آلات اور مشینوں کے ذریعہ صنعت کی وجہ سے کثیر مقدار میں بننے والی اشیاء کے افراد میں سرِ موفرق نہیں ہوتا ہے، لہذا ان مصنوعات میں اگر تعامل وعرف ہو تو بطور عقد استصناع کے یہ معاملات جائز ہونگے۔

فيما فيه تعامل انما يجوز اذا امكن اعلامه بالوصف ليمكن التسليم (هدايه اخيرين /كتاب البيوع/ باب السلم/ قبيل مسائل منثورة- ص١٠٠)-

اس سلسلے میں فقہاء کے یہاں ذکر کردہ مثالیں بطور حصر کے نہیں کہ ان جیسی اشیاء کے علاوہ دوسری اشیاء میں استصناع نہ ہوسکے؛ بلکہ بطور تمثیل کے ہیں، چنانچہ مجلة الاحکام نے جدید مثال دیکر گویا اس کی صراحت کردی ہے کہ استصناع کا کوئی مخصوص میدان نہیں ہے۔ ارکان وشرائط اور ضروری تقاضے جہاں پورے ہونگے استصناع کا عقد وہاں کیا جاسکتا ہے۔ مجلة کی عبارت ہے:

تقاول مع صاحب معمل ان يصنع له كذا بندقية، كل واحد بكذا قرشًا، وبين الطول والحجم وسائر أوصافها اللازمة وقبل صاحب المعمل انعقد الاستصناع (الكتاب الاول/ الباب السابع/ الفصل الرابع/ المادة/ ٣٨٨/ ص٦٧)-

نیز تعامل بھی کوئی ایسی چیز نہیں ہے جسے دوام وقرار حاصل ہو؛ بلکہ یہ تغیر زمانہ کے ساتھ بدلتا رہتا ہے۔ ایک زمانہ میں ایک تعامل ہوتا ہے تو دوسرے زمانے میں متروک ہوجاتا ہے؛ لہذا ضروری نہیں کہ فقہاء متقدمین نے جن چیزوں میں استصناع کے جواز کی صراحت کی ہے آج بھی ان میں استصناع جاری ہو، یا جن چیزوں میں آج ہوسکتا ہے کل بھی اس میں باقی رہے، چنانچہ فقہاء نے برتن وغیرہ میں بھی اس کے جواز کا تذکرہ کیا ہے:

يجب أن يعلم أن الاستصناع جائز فى كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأوانى المتخذة من الصفر

والنحاس (المحیط البرهانی/کتاب البیوع/ الفصل الرابع والعشرون فی الاستصناع، ۷/ ۱۳۴)۔

جبکہ عرض کیا گیا کہ اب اس میں استصناع نہیں ہوگا؛ کیونکہ اس کے اتنے انواع بازار میں موجود ہیں کہ بطور استصناع کے اس کا تعامل اب متروک ہو چکا ہے۔

اسی طرح فقہاء نے صراحت کی ہے کہ کپڑوں میں استصناع نہیں ہوسکتا ہے۔

ولایجوز فیما لم یجر فیه التعامل کالثیاب (ایضًا)۔

جبکہ اس کا تعامل آج موجود ہے، اسی لئے اب کپڑوں میں یہ عقد جائز ہوگا۔

وإنما لایجوز الاستصناع فی الثوب لعدم التعامل فإذا وجد التعامل فی هذا یجوزه اعتبارًا بالاستصناع فیما فیه التعامل (المبسوط للسرخسی/ کتاب الاجارات/ باب کل الرجل یستصنع شیئا/ ۱۵/ ۸۸)۔ إن المعتبر فیه العرف وکل ما تعارف الناس الاستصناع فهو جائز (ایضًا/ ص۹۰)۔

عقد استصناع بیع ہے:

استصناع کے حکم کے بارے میں خود احناف کا اختلاف ہے۔ علامہ سرخسیؒ (م: ۴۸۳ھ) نے حاکم شہید المروزی (م: ۳۳۴ھ) کا قول نقل کیا ہے کہ استصناع وعدۂ بیع ہے۔ پھر جب شئ مستصنع کو تیار کر کے مستصنع کو حوالہ کرنے کے لئے لے آئے تب آپسی اتفاق کی وجہ سے بیع بنتا ہے۔

وکان الحاکم الشهید یقول: الاستصناع مواعدة وإنما ینعقد العقد بالتعاطی إذا جاء به مفروغًا عنه (ایضًا/البیوع/ السلم فی اللحم/۱۲/ ۱۳۹)۔ صاحب فتح القدیر علامہ ابن ہمام سیواسی (م: ۶۸۱ھ) نے ابو القاسم صفار بلخی (م: ۳۳۹ھ) اور ابو عبدالله محمد بن سلمه (م: ۲۶۸ھ) وغیرہ کا بھی یہی مسلک نقل کیا ہے (فتح القدیر/ کتاب البیوع/ باب السلم/ قبیل مسائل منثورة، ۷/ ۱۰۸)۔

"فقہ المعاملات" نے فقہاء کی تعبیرات کے اختلاف کو سامنے رکھ کر مذکورہ قول کے علاوہ بھی درج ذیل پانچ اقوال نقل کیا ہے:

۱- استصناع بیع ہے اور مبیع صرف شئ مستصنع ہے، چنانچہ اگر صانع (بائع) کے پاس مبیع پہلے سے تیار ہو یا کسی دوسرے سے مبیع بنوا کر مشتری کے حوالہ کر دے تو جائز ہے۔

المعقود علیه العین دون العمل... ولذا لوجاء به مفروغًا عنه لا من صنعته او من صنعته قبل العقد جاز (فتح القدیر/کتاب البیوع/ باب السلم/ قبیل مسائل منثورة، ۷/ ۱۰۹)۔

والمبیع هو العین لا عمله ... فإن جاء الصانع بمصنوع غیره او بمصنوعه هو قبل العقد فأخذه صح۔ ولو کان المبیع عمله لما صح (الدر المختار مع الرد/ باب السلم/ مطلب فی الاستصناع، ۷/ ۴۷۶)۔

۲- استصناع اجارہ ہے نہ کہ بیع۔ یہ احمد بن حسین ابو سعید بردعی (م: ۳۱۷ھ) کا قول ہے۔

قول ابی سعید البردعی المعقود علیه العمل (فتح القدیر/ کتاب البیوع/ باب السلم/ قبیل مسائل منثورة، ۷/ ۱۰۹)۔

۳- ابتداءً اجارہ ہے، انتہاءً بیع۔

فی الذخیرة: الاستصناع إجارة ابتداءً بیع انتهاءً (ردالمحتار/ باب السلم/ مطلب فی الاستصناع، ۷/ ۴۷۵)۔

علامہ صدر الشہید محمود بن احمد برہان الدین صاحب محیط کا رجحان بھی اسی طرف معلوم ہوتا ہے۔

(المحیط البرهانی/ کتاب البیوع/ الفصل الرابع والعشرون فی الاستصناع، ۷/ ۱۳۵)۔

۴- عمل کی شرط کے ساتھ بیع ہے۔ قال بعضهم: الاستصناع عقد علی مبیع فی الذمة شرط فیه العمل ... وهو الصحیح (بدائع/ کتاب الاستصناع/ فصل فی صورة استصناع، ۶/ ۸۴)۔

۵- دور حاضر کے فقہاء کی ایک جماعت کا کہنا ہے کہ استصناع مستقل عقد ہے اور وہ فقہاء کے یہاں متعارف کسی عقد میں شامل نہیں ہے۔

جس طرح سلم اور صرف مستقل بیع ہے اور اس کے مستقل احکام ہیں جو بیع مطلق میں نہیں ہے، اسی طرح عقد استصناع ہے۔ ڈاکٹر علی محی الدین قرہ داغی کا کہنا ہے: الاستصناع عقد مستقل خاص۔ استصناع مستقل اور مخصوص عقد ہے (فقه المعاملات/الاستصناع/الوصف الفقهي للاستصناع)۔

راجح قول:...... عام طور سے فقہاء کے جو اقوال ہیں وہ استصناع کے بیع ہونے کی وضاحت کرتے ہیں فقہاء احناف کے یہاں۔ جنہوں نے اس مسئلہ پر دوسرے مذاہب کے مقابلہ میں تفصیل سے کلام کیا ہے۔ اس کی صراحت ہے کہ مفتی بہ قول کے مطابق استصناع بیع ہی ہے اور اس سلسلے میں فقہاء کے یہاں ذکر کردہ دلائل یہ ہیں:

۱- امام محمدؒ نے اس کے جواز کو بیان کرتے ہوئے قیاس واستحسان کا تذکرہ کیا ہے جو بیع کی خاصیت ہے۔

۲- اس میں خیار رویت کو ثابت کیا ہے، یہ بھی بیع کی خاصیت ہے۔ اثبت فيه خيار الروية وانه يختص بالبياعات۔

۳- اس میں تقاضہ ہوتا ہے جو کہ واجب کی خصوصیت ہے۔ یہ بھی اس کے بیع ہونے کی طرف مشیر ہے کیونکہ وعدہ واجب نہیں ہوتا ہے۔

يجري فيه التقاضي۔ وإنما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود (بدائع/كتاب الاستصناع / فصل في صورة استصناع، ۶/ ۸۳)۔

۴- یہ انہی معاملات میں جائز ہے جن میں تعامل ہو جبکہ وعدوں میں تعامل کی ضرورت نہیں ہے، لأن جوازه فيما فيه تعامل خاصة۔

۵- صانع (بائع) ثمن پر قبضہ کے بعد اس کا مالک ہوجاتا ہے۔ وعدوں میں یہ بات نہیں ہوتی ہے، لأن الصانع يملك بقبضها۔

۶- امام محمدؒ نے مستصنع کے معاملہ کو شراء سے تعبیر فرمایا ہے، لأنه اشترى مالم يره (البحر، كتاب البيوع، باب السلم، تحت قوله: صح السلم والاستصناع، ۶/ ۲۸۴)۔

البتہ اس کا معقود علیہ اور مبیع کیا ہے؟ صرف شئی مستصنع (مبیع فی الذمۃ) یا اس کے ساتھ صانع کا عمل بھی؟

فقہاء کرام کے یہاں دونوں طرح کی بات ملتی ہے۔ صاحب ہدایہ اور علامہ شامی نے اس کی صراحت کی ہے کہ معقود علیہ صرف مبیع ہے، صانع کا عمل نہیں ہے اور دونوں نے اس کی وضاحت کی ہے کہ اگر کوئی صانع دوسرے کی مصنوعات مشتری کے حوالہ کردے یا اس نے خود پہلے سے مطلوبہ صفات کی حامل مبیع تیار کررکھا تھا، وہی حوالہ کردے اور مشتری اسے قبول کرلے تو جائز ہے۔ اس سے معلوم ہوا کہ معقود علیہ صرف صانع کا عمل ہے؛ ورنہ مذکورہ صورت جائز نہیں ہوتی۔

والمعقود عليه العين دون العمل۔ حتى لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز (هدايه اخيرين، كتاب البيوع، باب السلم، قبيل مسائل منثورة: ۰۰، الدر المختار مع الرد، باب السلم/ مطلب في الاستصناع، ۷/ ۴۷۶)۔

موسوعہ فقہیہ کویت نے جمہور احناف کا یہی مذہب نقل کیا ہے اور مذکورہ استدلال نقل کرنے کے بعد لکھا ہے: هذا دليل على ان العقد يتوجه على العين لا على الصنعة مزيد لكها: ان المبيع هو العين لا الصنعة (استصناع/ اركان الاستصناع ۳/ ۳۲۸)۔

جبکہ علامہ کاسانیؒ کا رجحان یہ ہے کہ معقود علیہ عمل کی شرط کے ساتھ مبیع ہے۔ تنہا مبیع معقود علیہ نہیں ہے، چنانچہ انہوں نے معقود علیہ کی تعیین میں مبیع کے ساتھ صانع کے عمل کی شرط لگائی ہے۔ اس سلسلے میں علامہ کاسانیؒ کی بات دل کو لگتی ہے۔ علامہ کاسانی نے استصناع کی تعریف ”هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل“ نقل کرنے کی بعد اس کی تصحیح کرتے ہوئے فرمایا ہے:

لأن الاستصناع طلب الصنع فما لم يشترط فيه العمل لا يكون استصناعًا، فكان مأخذ الاسم دليلًا عليه، ولأن العقد على مبيع في الذمة يسمى سلمًا و هذا العقد يسمى استصناعًا، واختلاف الاسامي دليل اختلاف المعاني في الأصل (بدائع/ كتاب الاستصناع / فصل في صورة استصناع ۶/ ۸۵، ۸۴)

(استصناع درحقیقت صنعت کو طلب کرنا ہے۔ پس جب عمل کی شرط نہیں ہوگی تو استصناع بھی نہیں ہوگا، گویا استصناع کا ماخذ ہی صنعت پر دلیل ہے۔ نیز مبیع فی الذمہ پر ہونے والے معاملہ کو ”سلم“ کہتے ہیں اور اسے ”استصناع“، اور نام کا اختلاف حقیقت میں اختلاف کی دلیل ہوا کرتی ہے۔

پھر علامہ کاسانی نے صاحب ہدایہ وغیرہ کے استدلال کا جواب دیا ہے کہ صورت مذکورہ کے جائز ہونے کی وجہ استصناع نہیں، بلکہ عاقدین کا اس معاملہ سے رضامندی اور اتفاق ہے۔ (گویا یہ بیع بالتعاطی کے قبیل سے ہے)۔

فانما جاز لا بالعقد الاول بل بعقد آخر و ہو التعاطی بتراضیہما (ایضًا/۶/۸۵)۔

مبسوط میں ہے: والعمل مشروط فيه، وهذا لأن هذا النوع من العمل اختص باسم فلا بد من اختصاصه بمعنى يقتضيه ذلك الاسم، والاستصناع من الصنع فعرفنا أن العمل مشروط فيه (المبسوط/ كتاب الاجارات/ باب كل الرجل يستصنع شيئا/ ۱۵/ ۸۵)۔

مجلۃ الاحکام نے بھی اسی کو اختیار کیا ہے: الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعملوا شيئا (المادة: ۱۲۴، ص ۳۵)

نیز اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے استصناع کے تعلق سے فیصلہ میں یہی وضاحت درج ہے کہ استصناع عین و عمل دونوں پر وارد ہوتا ہے۔

ان عقد الاستصناع وهو عقد وارد على العمل والعين فى الذمة (قرارات وتوصيات مجمع الفقه الاسلامى/ بشان عقد الاستصناء)

استصناع میں سلسلہ وار بیع:

استصناع اگرچہ معدوم کی بیع ہے اور قیاس کے مطابق اسے جائز نہیں ہونا تھا؛ لیکن استحسانًا تعامل کی وجہ سے فقہاء نے اس کے جواز کا فتویٰ دیا ہے، اور معدوم مبیع کو موجود مانا ہے۔ فقہ میں اس کی کئی نظیریں ہیں جن میں معدوم کو موجود کا درجہ دیا گیا ہے۔ مثلاً:

۱- اگر کسی کو شرعی عذر جیسے استحاضہ، سلسل البول یا اس طرح کا عارضہ ہو تو نماز کا وقت رہتے ہوئے طہارت نہ ہونے کے باوجود اسے طاہر مانا جاتا ہے۔

۲- کوئی مسلمان جانور ذبح کرتے ہوئے بسم اللہ بھول جائے تو مانا جائیگا کہ اس نے بسم اللہ پڑھا اور ذبیحہ حلال ہوگا۔

۳- کوئی کسی سے قرض مانگے اور قرض خواہ کے پاس کچھ رہن رکھدے، پھر قرض دینے سے پہلے شئی مرہون ہلاک ہوجائے تو موعود قرض میں سے شئی مرہون کی مالیت کی مقدار دین ساقط ہوجائیگا، اگرچہ اس نے ابھی قرض نہیں دیا ہے؛ کیونکہ قرض موعود کو موجود مانا جائے گا۔

۴- نماز میں مقتدی قرأت نہیں کرتا ہے مگر اس کے حق میں قرأت مانی جاتی ہے۔

چنانچہ صاحب بحر نے اس مسئلہ پر کلام کرتے ہوئے تحریر کیا ہے:

وحين لزم جوازه علمنا ان الشارع اعتبر فيه المعدوم موجودًاوهو كثير فى الشرع كطهارة صاحب العذروتسمية الذابح اذانسيها والرہن بالدين الموعودوقرأة المأموم (البحر، كتاب البيوع، باب السلم تحت قوله: صح السلم والاستصناع ۶/ ۲۸۴، فتح القدير/ كتاب البيوع، باب السلم، قبيل مسائل منثورة، ۷/ ۱۰۹)۔

جب بیع استصناع کا جواز ثابت ہوگیا تو اس سے یہ بھی معلوم ہوگیا کہ اس میں شریعت نے معدوم کو موجود مانا ہے اور شریعت میں یہ عام ہے، جیسے صاحب عذر کی طہارت، بسم اللہ بھول جانے والے کا تسمیہ، دین موعود کے بدلے رہن اور مقتدی کی قرأت)۔

جب صورتحال یہ ہے کہ استصناع میں مبیع معدوم ہونے کے باوجود حکمًا موجود ہوتی ہے تو سلسلہ وار بیع میں جو حکم بیع مطلق کا ہوگا وہی استصناع کا بھی ہوگا اور یہ مسئلہ محقق ہے کہ بیع مطلق میں مشتری کے مبیع پر قبضہ سے پہلے بیع جائز نہیں ہوتی ہے جیسا کہ کتب فقہ میں بصراحت موجود ہے:

من اشترى شيئًا مما ينقل ويحول لم يجز له بيعه حتى يقبضه (هدايه اخيرين/ باب المرابحة والتولية/ فصل، ص ۴۷)

اسی طرح استصناع میں بھی مبیع پر قبضہ سے پہلے آگے بیع صحیح نہیں ہوگی۔

اگر بالفرض استصناع میں مبیع کو معدوم ہی مانا جائے تو مبیع کے معدوم ہونے کا یہ مطلب نہیں ہے کہ اس کا بالکل وجود نہیں ہوگا کہ قبضہ کو ایک امر اعتباری مان کر اس کی دوبارہ بیع جائز ہوجائے، ظاہر ہے کہ یہ واقعہ کے خلاف ہے، لہذا جب بیع مطلق میں قبضہ سے پہلے بیع جائز نہیں ہے تو اس میں بدرجہ اولیٰ جائز نہیں ہوگا۔

البتہ بیع قبل القبض میں یہ تفصیل ہے کہ اگر مبیع منقولات کے قبیل سے ہو تو قبل القبض بیع جائز نہیں ہے اور غیر منقول میں جائز ہے، تو کیا جب غیر منقول اشیاء میں استصناع کا عقد کیا جائے تو اس میں قبضہ سے پہلے سلسلہ وار بیع جائز ہوگی یا نہیں؟

بلڈنگ وغیرہ میں استصناع:

مذکورہ سوال کو حل کرنے کے لئے پہلے اس پر غور کرنا ہوگا کہ بلڈنگوں اور مکان وہوٹل کی تعمیرات میں استصناع جائز ہے یا نہیں؟ اور کیا یہ اموال منقولہ کے قبیل سے ہے یا اموال غیر منقولہ کے قبیل سے۔

سب سے پہلے منقول اور غیر منقول کی حقیقت سامنے رہنا ضروری ہے۔

احناف اور دیگر فقہاء (مالکیہ کے علاوہ) کا خیال ہے کہ منقول وہ شئ ہے جسے منتقل کرنا ممکن ہو، چاہے منتقل کرنے میں اس کی شکل وصورت بدل جائے۔

يرى جمهور الفقهاء أن المنقول هو الشئ الذى يمكن نقله من محل الى آخر سواء أبقى على صورته وبيئته الاولى أم تغيرت صورته وبيئته بالنقل والتحويل... وغير المنقول هو: مالايمكن نقله من محل الى آخر كالدور والأراضى مما يسمى بالعقار (موسوعه فقهيه ۲۹/ ۱۱۴)۔

جمہور فقہاء (مالکیہ کے علاوہ) کا خیال ہے کہ منقول وہ ہے جسے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنا ممکن ہو، چاہے منتقل کرنے میں اس کی شکل وصورت باقی رہے یا نہ رہے اور غیر منقول وہ ہے جسے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنا ممکن نہ ہو، جیسے مکان اور زمین، اسے عقار بھی کہتے ہیں۔

گویا عقار کا اطلاق زمین اور عمارت دونوں پر ہوتا ہے، بلکہ جو چیزیں زمین سے متصل ہو کر قرار حاصل کرلیں وہ بھی زمین کے تابع ہو کر عقار کے حکم میں شامل ہونگی۔ ڈاکٹر وہبہ الزحیلی نے لکھا ہے کہ حنفیہ کے یہاں عمارت، درخت اور کھیتی زمین کے تابع ہو کر عقار میں شمار ہوتی ہیں، چنانچہ اگر ایسی زمین بیچی جائے جس میں تعمیر ہو، یا درخت لگا ہو، یا کاشت ہو تو زمین کے ساتھ ان چیزوں پر بھی عقار کا حکم لگے گا، البتہ اگر ان چیزوں کو علیحدہ بیچا جائے تو پھر یہ منقولات میں شامل ہوں گے، پس عقار صرف زمین کو شامل ہے اور منقول اس کے علاوہ کو۔

ويلاحظ أن البناء والشجر والزرع فى الأرض لاتعد عقارًا عند الحنفية إلا تبعًا للأرض، فلو بيعت الارض المبنية أو المشجرة أو المزروعة طبقت أحكام العقار على ما يتبع الأرض من البناء ونحوه، أما لو بيع البناء وحده اوالشجر وحده من غير الأرض فلا يطبق عليها حكم العقار، فالعقار عند الحنفية لايشمل إلا الأرض خاصة، والمنقول يشمل ماعداها (الفقه الاسلامى وادلته/ القسم الثانى/ الفصل الثانى/ المبحث الثانى/ المطلب الثانى ۴/ ۳۶)۔

موسوعہ نے بحر اور شامی کے حوالے سے یہ صراحت کیا ہے کہ عمارت کا تعلق منقولات سے ہے۔

صرح الحنفية بأن البناء من المنقولات (بناء/ هل البناء من المنقولات ۸/ ۲۰۸)۔

مجلہ میں ہے: الأشجار والأبنية المملوكة الواقعة فى أرض الوقف أو الأراضى الأميرية هى فى حكم المنقول (ماده/ ۱۰۱۹)۔

مجلہ کے اس مادہ کا حوالہ دیتے ہوئے شارح مجلہ علی حیدر نے تحریر فرمایا ہے:

فللأبنية والأشجار اعتباران: (۱) فاذا اعتبرت الأبنية والأشجار مع الأراضى الواقعة عليها تعد حينئذ عقارا۔ (۲) اما اذا اعتبرت لوحدها بدون الاراضى الواقعة عليها فتعد منقولا (درر الحكام/ المادة: ۱۲۸۰۱/ ۱۱۶)

(عمارت اور درخت کی دوحیثیت ہے، اگر انہیں اس زمین سے ملا کر دیکھا جائے جس پر یہ واقع ہے تو عقار ہے ورنہ منقول)۔

مزید لکھا ہے کہ غیر منقول (عقار) کی تعریف سے یہ پتہ چلتا ہے کہ وہ عمارت اور زمین دونوں کو شامل ہے، البتہ عمارت بغیر زمین کے منقولات میں شمار ہوتا ہے، نیز بحر اور ذخیرہ کے حوالے سے لکھا ہے: يفهم بان العقار هو عبارة عن مبنى كالدور وغيرها من المبانى، وغير مبنى وهو الأراضى إلا أن البناء بدون الأرض يعد منقولا (درر الحكام/ المادة/ ۱۲۹۰۰۱/ ۱۱۷)۔

ان عبارتوں سے یہ پتہ چلا کے عمارت اور بلڈنگ وغیرہ اصلاً منقولات میں سے ہے، کیونکہ جب اسے زمین سے علیحدہ کر کے دیکھا جاتا ہے تو اس پر منقول کا حکم لگتا ہے، چنانچہ جب زمین کسی کی ہو اور مکان کسی اور کا تو اس وقت یہ مکان منقول میں داخل ہوگا،

فإذا بنى أحد دارًا مثلًا في غير ملكه فتكون الدار منقولا (ایضًا)۔

یہی وجہ ہے کہ جب تنہا عمارت بیچی جائے تو اس میں شفعہ کا ثبوت نہیں ہوتا ہے؛ کیونکہ اب اس کا شمار منقولات میں ہوگا اور شفعہ منقولات میں ثابت نہیں ہوتا ہے۔تجری الشفعة فی البناء اذا بیع مع الارض تبعًا لها، ولاتثبت فیها اذا بیع منفردًا۔وعلیٰ هذا جمهور الفقهاء (موسوعة/ بناء/ جریان الشفعة فی البناء المبیع،۸/ ۲۰۸)۔

لیکن جب اسے زمین سے تابع کر کے دیکھا جائے تو وہ عقار کے حکم میں داخل ہو جاتا ہے۔

اب بلڈنگوں میں استصناع کی مختلف شکلیں ہوسکتی ہیں:

۱- زمین مستصنع کی ہو اور اس نے اپنی زمین پر صانع سے عمارت بنانے کا معاملہ کیا ہو۔

۲- صانع نے اپنی زمین میں استصناع کا معاملہ کیا ہو اور مشتری کو صرف عمارت حوالہ کرے، زمین اپنی ملکیت میں باقی رہنے دے۔

۳- صانع نے اپنی زمین میں استصناع کا معاملہ کیا ہو اور زمین مع عمارت کے مشتری کے حوالہ کرے، لیکن زمین اور عمارت کے لئے دو عقد ہوئے ہوں، پہلے زمین کی بیع ہو کر اسے مشتری کے حوالہ کردیا گیا ہو پھر عمارت کے لئے استصناع کا عقد ہوا ہو۔

۴- زمین چاہے کسی کی ہو، لیکن استصناع کا معاملہ ایسی عمارت بنانے پر ہوا ہو جسے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کیا جاسکتا ہو، جیسا کہ دوسرے ممالک میں اس طرح کی عمارت بنانے کا آغاز ہو چکا ہے۔

ان چاروں شکلوں میں عمارت اموال منقولہ میں شمار ہوگی؛ کیونکہ پہلی تین شکلوں میں عمارت زمین کے تابع نہیں ہے جبکہ چوتھی شکل میں عمارت میں باضابطہ انتقال کی صلاحیت موجود ہے۔

۵- صانع نے اپنی زمین میں استصناع کا معاملہ کیا ہو اور زمین مع عمارت کے ایک عقد کے ذریعہ مشتری کے حوالہ کرے۔ اس صورت میں عمارت اموال غیر منقولہ میں شمار ہوگی؛ کیونکہ وہ زمین کے تابع ہے۔

اس تفصیل سے یہ بات طے ہو جاتی ہے کہ پہلی چار شکلوں میں استصناع کے ذریعہ بلڈنگوں کی تعمیر ہوسکتی ہے، کیونکہ مذکورہ شکلوں میں بلڈنگ اموال منقولہ میں داخل ہوگی اور اموال منقولہ میں استصناع کے جواز میں کوئی کلام نہیں ہے اور اس سے یہ بات بھی واضح ہو جاتی ہے کہ ان عمارتوں کی قبضہ سے پہلے سلسلہ وار بیع جائز نہیں ہوگی۔

البتہ آخری شکل میں استصناع کا معاملہ کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ اور کیا استصناع کا تعلق اموال غیر منقولہ سے ہوسکتا ہے یا نہیں؟

کتب فقہ میں اس کی کوئی صراحت نہیں مل سکی کہ استصناع اشیاء غیر منقول میں بھی ہوسکتا ہے، لیکن استصناع کی حقیقت بیان کرتے ہوئے یہ بات واضح کی گئی ہے کہ استصناع کے لئے تین باتیں ضروری ہیں:

۱- استصناع کا تعلق ان چیزوں سے ہو جس میں صنعت وعمل کو دخل ہو۔

۲- تعامل وعرف جاری ہو۔

۳- اس کے اوصاف کو اس طرح متعین کرنا ممکن ہو جس سے اس کی جہالت دور ہو جائے اور نزاع کا باعث نہ بنے۔

اس حقیقت سے یہ مفہوم ہوتا ہے کہ استصناع غیر منقول اشیاء میں ہوسکتا ہے، اگر اس کے ارکان وشرائط کے ساتھ مذکورہ تینوں تقاضے پورے ہوں۔ نیز اس صورت میں قبضہ سے پہلے بیع جائز ہوگی، جبکہ منقول میں قبضہ سے پہلے سلسلہ وار بیع جائز نہیں ہے۔ (کمامر)

استصناع موازی:

یہ استصناع کی ایک خاص شکل ہے جس میں بنیادی طور پر تین فریق کے درمیان معاملہ ہوتا ہے، جس میں بینک اور مالیاتی ادارے ایک شخص سے آرڈر لیکر کسی صانع سے مشتری کا مطلوبہ سامان بناتا ہے اور وہاں سے حاصل کر کے آرڈر دینے والے کے حوالہ کرتا ہے۔ خود آرڈر دینے والے مشتری اور مستصنع کو بھی یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ جس سے ہم نے استصناع کا معاملہ کیا ہے مطلوبہ شئ وہ خود نہیں بنائے گا؛ بلکہ وہ کسی دوسری جگہ سے تیار کر کے اسے حوالہ کریگا۔ اس طرح مالیاتی ادارے کی حیثیت صانع اور مستصنع دونوں کی ہوجاتی ہے۔

استصناع کا یہ معاملہ درحقیقت اس بنیاد پر قائم ہے کہ اس میں صانع کے لئے عمل کی شرط نہیں ہوتی ہے۔

اس سلسلے میں جیسا کہ ماقبل میں عرض کیا گیا کہ فقہائے احناف کے یہاں دونوں طرح کی رائیں ملتی ہیں۔ ایک جماعت نے صانع کے لئے عمل کی شرط نہیں لگائی ہے جبکہ علامہ کاسانی کا نقطۂ نظر بیان کیا گیا کہ خود استصناع کا مادہ صنعت پر دلیل ہے؛ لہذا عمل کی شرط ہوگی۔

پہلی رائے کے مطابق تو استصناع موازی کے جواز میں کوئی کلام نہیں ہے؛ کیونکہ جب صانع کے لئے عمل کی شرط ہی نہیں ہے تو چاہے وہ خود بنائے یا دوسرے سے بنوائے، اس سے مسئلہ کے جواز پر کوئی فرق نہیں پڑتا ہے۔

دوسرے نقطۂ نظر کی بناء پر بھی یہ معاملہ جواز کے دائرہ میں ہی رہتا ہے؛ کیونکہ اس رائے کی بناء پر اگر چہ صانع کے لئے عمل کی شرط ہے اور اس وجہ سے مالیاتی اداروں کو خود ہی صنعت کا عمل بھی انجام دینا چاہئے تھا؛ لیکن علامہ کاسانی نے اسی مقام پر اس کی بھی صراحت کی ہے کہ اگر کوئی صانع دوسرے کی مصنوعات مشتری کے حوالہ کردے یا اس نے خود پہلے سے مطلوبہ صفات کی حامل مبیع تیار کر رکھا تھا، وہی حوالہ کردے اور مشتری اسے قبول کرلے، تو جائز ہے۔ (یہ اور بات ہے کہ اس کا جواز بطور استصناع کے نہیں ہوگا)۔ (کمامر)۔

لہذا اگر مالیاتی ادارہ کسی دوسرے سے مطلوبہ سامان بنوالے اور مشتری کے حوالہ کردے، تو یہ بھی جائز ہوگا۔

لیکن اس سلسلے میں سب سے اہم غور طلب پہلو یہ ہے کہ بینک نے جب ایک شخص سے آرڈر لیکر دوسرے کو آرڈر دیدیا اور بیچ میں دونوں قیمتوں میں ایسا فرق رکھا جو اس کا نفع بن گیا تو اسے اس طرح بھی دیکھا جاسکتا ہے کہ گویا آرڈر دینے والے نے براہ راست معاملہ اصل صانع سے کیا ہے اور بینک سے قرض لیکر ثمن کی ادائیگی کی ہے، پھر وہ بعد میں یکمشت یا قسط وار اس قرض کو نفع کے ساتھ بینک کو واپس کریگا؛ لیکن یہ صریح ربا ہوتا، اس لئے اس سے بچنے کے لئے اس نے بینک کے ساتھ استصناع کا معاملہ کرلیا ہو۔ معاملہ کا یہ پہلو مزید نمایاں ہوجاتا ہے جب آرڈر دینے والے کا براہ راست اصل صانع سے رابطہ رہے اور وہ اپنا سامان اسی سے وصول کرے۔

اس لئے ضروری ہے کہ اس میں کچھ ایسی شرطیں ہوں جو اس معاملے کو ربا کے شبہہ سے بچا سکے۔ ذیل میں چند ایسی شرطوں کی نشاندہی کی جاتی ہے:

۱- بینک مستصنع اور صانع سے علیحدہ علیحدہ معاملہ کرے اور دونوں عقدوں میں کوئی ربط اور جوڑ نہ ہو۔

۲- مطلوبہ سامان بنانے کی ساری ذمہ داری بینک کی ہو، وہی اصل صانع سے رابطہ کرے اور اس سے لین دین میں مستصنع کو شریک نہیں کرے۔

۳- مستصنع اور صانع کا بینک کے معاملہ کرنے سے پہلے بھی اس معاملہ کے تعلق سے آپس میں کوئی رابطہ نہ ہو۔ یعنی ایسا نہ ہو کہ مستصنع اور صانع اپنی ضرورتوں کے پیش نظر اس معاملہ پر پہلے بات کرلیں؛ کیونکہ صانع کو اپنی مصنوعات کی سپلائی کے لئے خریدار چاہئے اور مستصنع اپنی ضرورت کی تکمیل کے لئے رقم کا محتاج ہو، پھر یہ دونوں بینک کے پاس آئے اور بینک دونوں سے علیحدہ علیحدہ معاملہ کرے (فقہ المعاملات/تطبیقات الاستصناع/استصناع الموازی)۔

۴- بینک سامان پر پہلے مکمل قبضہ کرلے پھر مستصنع کے حوالے کرے، چاہے اموال منقولہ ہو یا غیر منقولہ؛ کیونکہ اموال غیر منقولہ میں حیلہ ربا کا شبہہ ہوگا جبکہ اموال منقولہ میں قبل القبض بیع بھی درست نہیں ہوگی۔

بیعانہ کی رقم سے نقصان کی تلافی:

استصناع میں جب صانع نے آرڈر کا سامان مطلوبہ اوصاف کے مطابق بنادیا تو مشتری کے لئے اس کا لینا لازم ہوگیا، لیکن جب وہ کسی وجہ کر اس سے

لینے سے انکار کر جائے، تو کیا بائع کو یہ حق ہوگا کہ بیعانہ کی رقم روک کر اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرے؟

مفتی اعظم حضرت مفتی محمود حسن صاحب گنگوہیؒ فرماتے ہیں: بیعانہ جزو قیمت ہے جس کو پیشگی وصول کیا جاتا ہے، پھر بقیہ قیمت معاملہ پختہ ہونے پر وصول کر لی جاتی ہے، اگر معاملۂ بیع طے نہ ہو بلکہ ختم ہو جائے تو یہ بیعانہ واپس کرنا ضروری ہے، اس کو روکنا اور سوخت کرنا درست نہیں (فتاویٰ محمودیہ ۱۶/ ۱۶۷)۔

حضرت شاہ ولی اللہ محدث دہلویؒ فرماتے ہیں: بیعانہ کے روکنے میں میسر کا معنی پایا جاتا ہے۔

ونهى عن بيع العربان ان يقدم اليه شئ من الثمن فان اشترى حسب من الثمن والا فهو له مجانا وفيه معنى الميسر (حجة الله البالغه/ باب البيوع المنهى عنها/ البيوع المنهى عنها لمعنى الميسر ۲/ ۲۴۱)۔

الغرض بیعانہ کی رقم روک لینا تو درست نہیں ہے۔ لیکن اس نقصان کی تلافی کی کیا شکل ہوگی؟

حضرت مولانا خالد سیف اللہ صاحب دامت برکاتہم نے یہ صورت تجویز کی ہے کہ "اگر وہ (مستصنع) اس کے (سامان لینے کے) لئے تیار نہ ہو اور شرعی وقانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اس کی رقم ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار بن سکتی ہے وہ اسے دیدی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے" (کتاب الفتاویٰ/ ۵/ ۲۱۲)۔

لیکن یہ صورت بھی اس وقت ممکن ہوگی جب اس سامان میں تقسیم ہونے کی صلاحیت ہو اور اگر آرڈر کا سامان ایسا ہے جس میں تقسیم کی صلاحیت نہ ہو، تو پھر بیعانہ کی مقدار مبیع حوالہ کرنے کی کوئی شکل نہیں ہے۔

شروع عقد میں ہی کوئی ایسی شکل اپنائی جائے جس سے مشتری کو انکار کی گنجائش نہ ہو سکے اور صانع کو کوئی نقصان نہ اٹھانا پڑے۔ مثلاً:

۱- مشتری سے کوئی تحریر لے لی جائے کہ انکار کی صورت میں قانونی چارہ جوئی کا حق ہوگا۔

۲- بطور رہن کسی ایسی شئ کا مطالبہ کیا جائے جس سے مجبور ہو کر وہ انکار نہ کر سکے۔

۳- تعزیر مالی کو عام طور سے فقہاء نے ناجائز لکھا ہے۔ مگر حضرت مولانا خالد سیف اللہ دامت برکاتہم نے اس کی طرف اشارہ کیا ہے کہ شریعت میں تعزیر مالی کی مختلف نظیریں ملتی ہیں اور علامہ ابن نجیم کے حوالہ سے تحریر فرمایا ہے:

وفي الخلاصة: سمعت من ثقة ان التعزير بأخذ المال أن رأى القاضي ذلك او الوالي جاز ومن جملة ذلك رجل لايحضر الجماعة يجوز تعزيره بأخذ المال له

(خلاصہ میں ہے کہ قاضی یا والی کی صوابدید کے مطابق مالی تعزیر جائز ہے اور اسی کے منجملہ یہ ہے کہ کوئی آدمی (نماز کی) جماعت میں نہ آتا ہو، تو مال لے کر اس کی تعزیر جائز ہے) (جدید فقہی مسائل ۳/ ۲۴۹)۔

اس پر بھی غور کیا جاسکتا ہے جب عاقدین کے اتفاق سے ہو؛ کیونکہ فقہ جدید میں "شرط جزائی" کے نام سے اس کا تذکرہ ملتا ہے۔ (کما سیجئ)۔

استصناع میں اگر میٹریل خود خریدار فراہم کرے:

استصناع میں اگر میٹریل خود خریدار فراہم کرے تو یہ عقد اجارہ ہے۔ أما اذا كان العين من المستصنع لا من الصانع يكون إجارة، ولا يكون استصناعا (المحيط/ كتاب القسمة/ الفصل الثالث والثلاثون في الاستصناع ۷/ ۶۲۶)۔

لہٰذا اگر سامان آرڈر کے مطابق نہ ہو تو اس پر اجارہ کے احکام نافذ ہونگے اور خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوگا اور بائع کو میٹریل کا تاوان دینا ہوگا گویا یہ مانا جائیگا کہ صانع نے خریدار کا میٹریل ہلاک کر دیا ہے۔ (اجیر پر تاوان کے تفصیلی احکام کتب فقہ میں مذکور ہیں)۔

جب صانع وقت پر سامان مہیا نہ کرے:

اگر صانع سامان کی تیاری میں تاخیر کردے تو اس سے مشتری کا نقصان ہو سکتا ہے؛ کیونکہ ایسا عین ممکن ہے کہ مشتری نے کسی اور سے بھی معاملہ کر رکھا

ہوتو وقت مقرر پر صانع کے سامان نہ بنانے کی وجہ سے مشتری کو بازار سے مہنگے قیمت پر سامان لیکر دینا پڑے، یہ نقصان اسے صانع کی تاخیر کی وجہ سے اٹھانا پڑا ہے، تو کیا خریدار اس کا تاوان اپنے صانع سے لے سکتا ہے؟

شیخ مصطفیٰ الزرقاء نے خلافت عثمانی کے دور آخر میں تجارت، بطور خاص استصناع کے عمل دخل اور ملکی وغیر ملکی تجارتی کمپنیوں سے معاملات کا تذکرہ کرتے ہوئے تحریر فرمایا ہے:

تولدت فی العصر الحدیث انواع من الحقوق لم تکن معهودة...واتسع مجال عقود الاستصناع فی التعامل بطریق الایصاء علی المصنوعات مع المعامل والمصانع الاجنبیة...وازدادت ایضًا قیمة الزمن فی الحرکة الاقتصادیة فأصبح تأخر أحد المتعاقدین أو امتناعه عن تنفیذ التزاماته فی مواعیدها المشروطة مضرًا بالطرف الآخر فی وقته وماله اکثر مماقبل۔ فلو ان متعهدًا بتقدیم المواد الصناعیة إلی صاحب معمل تأخر عن تسلیمها الیه فی الموعد المضروب لتعطل المعمل وعماله ...وکذا تأخر الصانع عن القیام بعمله فی وقته ... وقد ضاعف احتیاج الناس الی ان یشترطوا فی عقودهم ضمانات مالیة علی الطرف الذی یتأخر عن تنفیذ التزامه فی حینه۔ ومثل هذا الشرط یسمی فی اصطلاح الفقه الاجنبی: الشرط الجزائی (المدخل الفقهی العام/ الباب السابع/ الفصل ۵۷موقف القانون من الفساد/ فقرة ۱، ص ۷۵۹/ ۷۶۰)

(دور حاضر میں حقوق کی نئی قسمیں وجود پذیر ہوئی ہیں اور غیر ملکی کمپنیوں اور فیکٹریوں کے ساتھ بطور استصناع کے مصنوعات بنانے کا رواج بڑھ گیا ہے، تجارتی لائن میں وقت کی قدر و قیمت بڑھ گئی ہے، یہانتک کہ کسی فریق کی کمی کوتاہی اور وقت مقررہ پر آرڈر کا سامان نہ بنانے سے دوسرے فریق کے مال و وقت میں بے پناہ نقصان ہوجاتا ہے، اگر وقت پر خام مادہ فراہم نہ ہوتو بسا اوقات فیکٹری کے بند ہوجانے کی نوبت آجاتی ہے، اسی طرح اگر وقت پر آرڈر کا سامان تیار نہ ہوتو مستصنع کو ناقابل تلافی نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ اس صورتحال کے پیش نظر اس بات کی ضرورت بڑھ گئی ہے کہ وقت پر کام پورا نہیں کرنے والے فریق پر مالی تاوان عائد کیا جائے۔ اسی کا نام فقہ جدید میں ''شرط جزائی'' ہے)

(اس کے تعلق سے تفصیلی بحث کیلئے دیکھئے: البحوث العلمیة/ الجلد الاول۔ مجله مجمع الفقه الاسلامی/ العدد الثانی عشر۔ فقه المعاملات/ الابحاث/ الاستصناع/ الشرط الجزائی فی عقد الاستصناع۔ المدخل الفقهی العام/ الفصل ۴۲/ فقرة ۱۸/ ص ۵۶۵)۔

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ نے اس تعلق سے جو فیصلہ کیا ہے وہ حسب ذیل ہے:

یجوز ان یتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائیًا بمقتضی ما اتفق علیه العاقدان ما لم تکن هناك ظروف قاهرة (قرارات وتوصیات مجمع الفقه الاسلامی التابع لمنظمة المؤتمر الاسلامی/ بشان عقد الاستصناع)۔

یجوز هذا الشرط...مثلًا...فی عقد الاستصناع بالنسبة للصانع اذالم ینفذ ما التزم به أو تأخر فی تنفیذه...ولایجوز فی عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر فی أداء ما علیه (ایضًا/ بشان موضوع الشرط الجزائی)۔

ان نصوص سے معلوم ہوا کہ فقہ جدید میں مالی تاوان کی ایک شکل موجود ہے جسے ''شرط جزائی'' کا نام دیا گیا ہے اور ان حالات کے پیش نظر جس کی طرف استاذ مصطفیٰ الزرقاء نے اشارہ کیا ہے یہ مناسب معلوم ہوتا ہے، البتہ اس میں یہ رعایت ضروری ہیکہ جوا اور ربا کی شکل نہ بنے، جیسا کہ اکیڈمی مذکور کے فیصلہ میں یہ رعایت موجود ہے، چنانچہ اگر عاقدین اس پر اتفاق کرلیں کہ جس کی طرف سے کوتاہی پائی جائے، اسے ایک خاص مقدار میں رقم کی ادائیگی کرنی پڑیگی اور رقم کی یہ زیادتی مالی معاملات میں کوتاہی کے بدلے نہ ہوتو جائز ہے، جیسے صانع کی طرف سے پائی جانے والی کوئی بھی کوتاہی مثلاً وقت سے تاخیر سے مال دینا یا مطلوبہ اوصاف کے مطابق تیار نہ کرنا، یا مستصنع کی طرف سے غیر مالی تعاون میں کوتاہی، یا آرڈر دیکر سامان نہ لینا جس سے صانع کو نقصان پہنچ جائے، ان کوتاہیوں کی وجہ سے اگر مال کی متعین مقدار پر اتفاق ہوجائے تو یہ جائز ہے اور اگر مستصنع نے رقم کی ادائیگی میں کوتاہی کی یا تاخیر کردے تو اس کی وجہ سے مالی تاوان عائد کرنا صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ یہ ربا کے مشابہ ہوجائے گا۔

هذا ما عندی والله اعلم بالصواب وعلمه اتم واحکم۔

استصناع اور جدید شکلیں

مولانا روح الامین[1]

نحمدك اللهم ونستعينك ونستهديك ونصلي ونسلم على عبدك ورسولك سيدنا محمد، وبعد!

انسانی ضروریات کی تکمیل کے لیے جو مالی معاملات وجود میں آئے، ان میں ایک اہم صورت استصناع کی ہے، حضور نبی کریم ﷺ کا اپنی ضرورت کی تکمیل کے لیے انگوٹھی اور منبر بنوانا، اس عقد کے شرعاً مشروع ہونے کے لیے مؤید ہے۔ چنانچہ صحیح بخاری میں حضرت عبداللہ بن عمر سے منقول ہے:

''إن رسول الله ﷺ اصطنع خاتما من ذهب وكان يلبسه'' الحديث (باب من حلف على الشيئ وإن لم يحلف رقم/ ۶۶۷۵)

ابن الاثیر اس کی شرح میں فرماتے ہیں:

''اى أمر أن يصنع له كما تقول اكتتب، أي أمر أن يكتب'' (النهايه في غريب الحديث ۳/ ۱۱۳)۔

اسی طرح حدیث سہل جس میں منبر بنائے جانے کا تذکرہ ہے، بخاری نے اس پر ان الفاظ میں ترجمہ منعقد کیا ہے:

''باب الاستعانة بالنجار والصناع في أعواد المنبر والمسجد'' جس سے استصناع کی مشروعیت کی طرف اشارہ ہے۔

تاہم ماضی میں استصناع کی جو صورتیں ملتی ہیں، وہ چھوٹی اور معمولی چیزوں سے متعلق ہیں، بدلتی دنیا نے جہاں ہر میدان کو وسیع کیا ہے، وہیں استصناع کے دائرہ کو بھی وسیع تر کر دیا ہے، اس لیے ضرورت پیش آئی کہ اصول شرع سے نئی پیدا ہونے والی صورتوں کی تخریج کی جائے، چنانچہ فقہ اکیڈمی انڈیا کی طرف سے تجویز کردہ امور کی تحقیق کے لیے یہ تحریر پیش کی جارہی ہے۔

استصناع کی حقیقت:

اس باب میں فقہاء کے نقطہائے نظر مختلف ہیں کہ استصناع محض شخص آخر سے کیا جانے والا ایک وعدہ ہے، یا طرفین کی جانب سے ایجاب وقبول کے ذریعہ منعقد ہونے والا ایک عقد ہے، پھر اگر عقد ہے تو آیا عقد معاوضہ ہے؟ جو انعقاد صحیح سے طرفین کے لیے لازم ہو جاتا ہے یا وکالت، ایداع اور اعارہ کی طرح غیر لازم ہے۔

جمہور فقہاء:

حنفیہ کے علاوہ فقہاء نے اس کی ایسی تعریف نہیں کی ہے، جو اس کی مخصوص ماہیت پر مشتمل ہو، بلکہ یہ حضرات اسے سلم ہی کی ایک نوع قرار دیتے ہیں اور اسے سلم في المصنوعات کا نام دیتے ہیں، اسی لیے ان کے نزدیک ضروری ہے کہ یہ معاملہ ان تمام شرائط کا جامع ہو، جن پر سلم کی صحت موقوف ہے، اور اس میں سرفہرست ثمن کی تعجیل ہے۔ اس سلسلہ میں ان کی کچھ عبارتیں پیش کی جاتی ہیں:

مذہب مالکی:

قال الحطاب: قال في المدونة: ''من استصنع طستا أوقلنسوة أوخفا أوغيرذلك مما يعمل في الأسواق بصفة معلومة فإن كان مضمونا إلى مثل أجل السلم ولم يشترط عمل رجل بعينه ولاشيئا بعينه بعمله منه جاز إذا قدم رأس المال مكانه أو إلى يوم أويومين فان ضرب لرأس المال أجلا بعيدا لم يجز وصار دينا بدين'' (مواهب الجليل ۶/ ۵۱۷)

---

[1] خادم تدریس جامعہ مظہر سعادت ہانسوٹ، بھروچ، گجرات۔

(حطاب فرماتے ہیں: مدونہ میں ہے کہ جو شخص طشت یا ٹوپی یا خف یا اس کے علاوہ وہ چیزیں جو بازار میں تیار کی جاتی ہیں، متعین اوصاف کے ساتھ تیار کروانا چاہے، تو اگر سلم کی اجل مثل تک مضمون ہو اور متعین شخص کا عمل اور متعین شئی کا مادہ طے نہ ہو تو جائز ہے، بشرطیکہ اسی وقت راس المال ادا کردے یا ایک دو دن کے درمیان ادا کردے، لیکن اگر راس المال کی ادائیگی کے لیے کوئی لمبی مدت طے کردی، تو جائز نہیں ہے بلکہ یہ بیع الدین بالدین ہے۔

مطلب یہ ہے کہ مالکیہ کے نزدیک اگر سلم کے شرائط متحقق ہوں تو سلم ہے ورنہ بیع یا اجارہ ہے، جس کی صحت وفساد کا مدار عام بیوع اور اجارات کے اصول پر ہوگا (راجع للتفصل المقدمات لابن رشد ۲/ ۳۲)۔

مذہب شافعی:

کتب شافعیہ میں استصناع کے عنوان سے کوئی خاص باب نہیں ملتا، البتہ سلم کے ضمن میں اس کا تذکرہ ملتا ہے، چنانچہ امام شافعی کی کتاب الام میں ''باب السلف'' کے ضمن میں ایک باب ہے ''باب السلف في الشئ المصلح لغيره'' اور اس کے آخر میں یہ عبارت ہے: ''ولا بأس أن يسلفه في طست أوتور من نحاس أحمر أو أبيض أو شبه أو رصاص، ويشترطه بسغة معروفة''... الخ (کتاب الام/ ۵۲۸)۔

امام نووی فرماتے ہیں:

''يجوز السلم في الزجاج والطين والجص والنورة وحجارة الأرحية والأبنية والأواني فيذكرنوعها وطولها وعرضها وغلظها... لايجوزالسلم في الحباب والكيزان والطسوت والقماقم لندوز اجتماع الوزن مع الصفات المشروطة'' (روضة الطالبين ۴/ ۲۷)۔

یعنی جس کے اوصاف منضبط ہوسکیں اس میں سلم جائز ہے اور جس کے اوصاف منضبط نہ ہوسکیں اس میں سلم جائز نہیں، الغرض ان کے نزدیک بھی استصناع سلم کی ایک صورت ہے۔

مذہب حنبلی:

کتب حنابلہ میں استصناع کے عدم جواز کی صراحت ملتی ہے۔ چنانچہ محمد ابن مفلح کتاب الفروع میں فرماتے ہیں:

ذكره القاضي وأصحابه: ''لا يصح استصناع سلعة، لأنه باع ما ليس عنده على غير وجه السلم'' (الفروع مع تصحيح الفروع ۶/ ۱۴۷)۔

یعنی یہ معدوم کی بیع ہے جو سلم کے طور پر ہی جائز ہے۔

نیز ان حضرات نے بھی مالکیہ اور شافعیہ کی طرح باب السلم کے تحت اس قسم کی جزئیات سے تعرض کیا ہے۔

(دیکھئے: المغنی لابن قدامہ کل ماضبط بصفۃ فالسلم فیہ جائز ۴/ ۳۳۹)۔

الغرض! ان کے نزدیک صحیح ایجاب وقبول کے ذریعہ منعقد ہونے والا ایک عقد ہے، محض وعدہ نہیں، تاہم عقد مستقل بھی نہیں، بلکہ سلم کی ایک صورت ہے، جس کے لیے وہی شرائط ہیں اور اس پر وہی احکام جاری ہوں گے جو سلم کے لیے ہیں۔

فقہائے حنفیہ:

حنفیہ کے نزدیک اس عقد کی مشروعیت پر تقریباً اتفاق ہے، البتہ اس کی تخریج میں اختلاف ہے کہ آیا محض وعدہ ہے یا عقد بیع ہے۔

چنانچہ علامہ ابن ہمام فرماتے ہیں:

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أومعاقدة، فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن مسلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ينعقد عند الفراغ بيعا بالتعاطي، ولهذاكان للصانع أن لايعمل ولايجبرعليه بخلاف السلم، وللمستصنع أن لايقبل ماياتي به ويرجع عنه... والصحيح من المذهب جوازه بيعا، لأن محمدا ذكرفيه القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة ولأنه جوزه فيمافيه تعامل دون ماليس فيه ولوكان مواعدة جازفي الكل وسماه

شراء... ولأن الصانع يملك الدراهم بقبضها ولو كانت مواعيد لم يملكها'' (فتح القدير، باب السلم ۱۶/ ۲۴)۔

(پھر مشائخ کا اختلاف ہے کہ یہ وعدہ ہے یا عقد، چنانچہ حاکم شہید، صفار، محمد بن مسلمہ اور صاحب منثور کہتے ہیں کہ وعدہ ہے اور عمل سے فراغت کے وقت لین دین کے ذریعہ بیع منعقد ہوگی، اسی لیے کاریگر کو اختیار ہے کہ وہ عمل نہ کرے اور اسے مجبور بھی نہیں کیا جائے گا، جب کہ سلم کا معاملہ اس کے برخلاف ہے، اور آرڈر دینے والے کو بھی اختیار ہے کہ تیار کردہ چیز قبول نہ کرے اور اس سے رجوع کرلے،......اور صحیح مذہب یہ ہے کہ یہ معاملہ بطور بیع مشروع ہے، اس لیے کہ امام محمد نے اس مسئلہ میں قیاس واستحسان دونوں وجہ ذکر کی، جبکہ یہ دونوں وعدہ میں جاری نہیں ہوتیں اور اس وجہ سے کہ ان چیزوں میں اسے جائز قرار دیا جس میں تعامل ہو، ان میں نہیں جن میں تعامل نہ ہو، اگر یہ وعدہ ہوتا تو سب میں جائز ہوتا، اور اسے شراء سے موسوم کیا، نیز یہ کہ کاریگر دراھم پر قبضہ کرنے سے مالک بن جاتا ہے، اگر یہ وعدہ ہوتا تو وہ مالک نہ ہوتا)۔

خلاصہ یہ ہے کہ جن حضرات نے اسے وعدہ قرار دیا ہے، ان کے دلائل مندرجہ ذیل ہیں:

۱- صانع کو عمل نہ کرنے کا اختیار ہے، جبکہ عقد میں عاقد مجبور ہوتا ہے۔

۲- آرڈر دینے والے (مستصنع) کو بھی اختیار ہے کہ کاریگر کے تیار کردہ مال کو رد کردے، بلکہ اسے عمل کی تکمیل سے قبل یا دیکھنے سے قبل رجوع کا اختیار ہے، یہ اس کے وعدہ ہونے کی دلیل ہے: ''ولكل منهما الامتناع عن العمل قبل العمل بالاتفاق'' (ابن عابدین ۵/ ۲۲۲)۔

جبکہ جن حضرات نے اسے عقد قرار دیا، وہ یہ دلائل پیش کرتے ہیں:

۱- کاریگر قبضہ کرنے سے پیسوں کا مالک ہوجاتا ہے، اگر محض وعدہ ہوتا تو وہ مالک نہ ہوتا۔

۲- امام محمدؒ نے وجہ قیاس اور وجہ استحسان کی تقریر فرمائی، جبکہ وعدہ میں اس کی ضرورت نہیں۔

۳- تعامل اور عدم تعامل کا فرق موجود ہے، اگر وعدہ ہو تو سب چیزوں میں جائز ہونا چاہیے۔

۴- امام محمد نے شراء سے موسوم کرتے ہوئے خیار رویت ثابت کیا ہے، جبکہ وعدہ تو لازم ہی نہیں ہوتا تو خیار کی حاجت ہی نہیں۔

۵- اس میں ایک دوسرے کو تقاضہ اور مطالبہ کا حق ہے، جو حقوق واجبہ میں ہوتا ہے۔

''وكذا يجري فيه التقاضي وانما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود''۔

اسی لیے امام سرخسی نے بھی بیع کی ایک قسم شمار کیا ہے۔

''السلم أن البيوع أنواع أربعة، بيع عين بثمن...وبيع دين في الذمة بثمن وهو السلم...وبيع عمل العين فيه تبع مثل السلم والإجارة...وبيع عين شرط فيه العمل...وهو الاستصناع فالمستصنع فيه بيع عين'' (المبسوط ۱۵/ ۱۵۵)۔

تعیین راجح:

محققین نے اس کے عقد بیع ہونے ہی کو راجح قرار دیا ہے (بدائع الصنائع ۵/ ۲، الاختیار ۲/ ۳۸، بدائع ۵/ ۲، فتح القدیر ۱۶/ ۲۴، درمختار مع الرد ۵/ ۲)۔

اولاً: اس لیے کہ ائمہ مذہب کے کلام سے یہی معلوم ہوتا ہے۔

ثانیاً: اس لیے کہ قول اول کے قائلین نے اپنے مدعی کو ثابت کرنے کے لیے جو امور پیش کیے ہیں، وہ دراصل وعدہ قرار دینے کے نتائج ہیں، دلائل نہیں، اس لیے وہ قول ثانی کے دلائل کے مقابلہ میں کوئی حیثیت نہیں رکھتے۔

ثالثاً: اس لیے کہ جانبین کو اختیار ملنا اس کے وعدہ ہونے کو مستلزم نہیں، چنانچہ بیع مقایضہ میں بغیر رؤیۃ کے معاملہ ہو تو ہر ایک کو اختیار ہوتا ہے۔

ففي الفتح: ''واثبات أبي اليسر الخيار لكل منهما لا يدل على أنه غير بيع، ألا ترى أن في بيع المقايضة لو لم ير كل منهما عين الآخر كان لكل منهما الخيار'' (فتح القدير ۱۶/ ۲۴)۔

رابعاً: اس لیے کہ وعدہ قرار دینے کی صورت طرفین کے لیے ضرر میں مبتلاء ہونے کو مستلزم ہے، چنانچہ اگر طالب مکر جائے تو صانع کا لگایا ہوا مال اور تیار کردہ شئی

ضائع ہوسکتی ہے، کیونکہ ضروری نہیں کہ اس ڈیزائن یا معیار کی چیز دوسرے لوگوں کو بھی مطلوب ہو، جن کے ہاتھ وہ فروخت کر سکے، اسی طرح اگر صانع وعدہ کرنے کے بعد کام نہ کرے تو طالب کو انتظار کے باوجود شئی کے حاصل نہ ہونے کی وجہ سے ضرر ہوسکتا ہے، جبکہ شریعت کے معاملات "لاضرر ولاضرار" اصول پر مبنی ہیں (ابن ماجه عن عبادة بن الصامت في باب من بنى في حقه مايضره بجاره "الحديث بسنده ضعيف ولكن له شواهدكثيرة يصح بها ، وقدصحح الحديث الحاكم وأيده الذهبي ومال إلى تصحيحه الحافظ العلائي كمانقله المناوي في فيض القديروقواه الحافظ ابن رجب في جامع العلوم والحكم والحافظ ابن التركماني في الجوهرالنقي وحسنه ابن الصلاح كمانقل عنه ابن رجب وحسنه كذلك النووي في الأربعين " (سنن ابن ماجه بتحقيق شعيب الارنؤوط ۳/ ۴۳۰ الرقم: ۲۳۴۰)۔

عقد کی صورت میں محل عقد کی تعیین:

جن حضرات کے نزدیک استصناع عقد ہے، ان کے درمیان اختلاف ہے کہ محل عقد کیا ہے؟

۱- معقود علیہ عین ہے، یہی وجہ ہے کہ اگر صانع ایسی شئی حاضر کردے جس کو اس نے عقد سے پہلے تیار کیا تھا تب بھی صحیح ہے، حالانکہ اگر نفس عقد سے عمل کی شرط ثابت ہوتی، تو عقد صحیح نہ ہونا چاہیے، کیونکہ عمل کی شرط تو مستقبل سے وابستہ ہے۔

۲- معقود علیہ عین ہی ہے، البتہ عمل اس کے لیے شرط ہے، اس لیے کہ استصناع کی حقیقت طلب صنع ہے، لہذا اگر عمل مشروط نہ ہو تو وہ استصناع ہی نہیں، لہذا خود تسمیہ کا ماخذ اس کی دلیل ہے، نیز اگر معقود علیہ مبیع فی الذمہ ہو تو اس کا نام سلم ہے، جبکہ اس عقد کا نام استصناع ہے، اور تسمیہ کا اختلاف حقیقت کے اختلاف کی دلیل ہے۔

علامہ علاء الدین کاسانی نے اسی قول کی تصحیح کی ہے، اور قول اول کی دلیل کا جواب یہ دیا ہے کہ اس صورت میں اگر مستصنع راضی ہو جائے، تو یہ معاملہ سابق عقد کی بناء پر نہیں بلکہ از سر نو لین دین (تعاطی) کے ذریعہ منعقد ہو جائے گا۔

حاصل یہ ہے کہ تصویر عقد میں گو اختلاف ہے لیکن عقد بہر حال صحیح ہے، نتیجہ کے اعتبار سے کوئی فرق نہیں۔

"والصحيح هوالقول الأخير، لأن الاستصناع طلب الصنع فمالم يشترط فيه العمل لايكون استصناعا فكان ماخذ الإسم دليلا عليه، ولأن العقدعلى مبيع في الذمة يسمى سلما، وهٰذا العقد يسمى استصناعا، واختلاف الأسامي دليل اختلاف المعاني في الأصل، وأما إذا أتى الصانع بعين صنعها قبل العقد ورضي به المستصنع فإنما جاز لا بالعقد الأول بل بعقد اٰخر وهو التعاطي بتراضيهما" (بدائع الصنائع ۶/۵)۔

صحیح قول اخیر ہے، اس لیے کہ استصناع کی حقیقت طلب صنع ہے، اس لیے اگر اس میں عمل شرط نہ ہو تو استصناع ہی نہ ہوگا، گویا اسم کا ماخذ اس کی دلیل ہے اور اس لیے کہ ذمہ میں واجب ہونے والی مبیع پر عقد ہو تو اس کا نام سلم ہے، اور یہ عقد تو استصناع سے موسوم ہے، اور تسمیہ کا اختلاف اصلاً حقائق کے اختلاف کی دلیل ہے، اور صانع عقد سے قبل تیار کردہ شئی پیش کردے اور مستصنع راضی ہو تو یہ معاملہ عقد اول سے نہیں بلکہ عقد آخر یعنی آپس کی رضامندی کے ساتھ لین دین سے منعقد ہوگا۔

بعض نے استصناع کو اجارہ قرار دیا ہے، جس کا تذکرہ ہم آئندہ کریں گے۔

استصناع کی تعریف:

سابقہ تفصیل سے یہ نتیجہ نکلتا ہے کہ ائمہ ثلاث کے نزدیک اس کی کوئی مستقل تعریف نہیں، کیونکہ یہ سلم ہی کی ایک صورت ہے، اسی طرح جن مشائخ حنفیہ نے اسے وعدہ قرار دیا ان کے نزدیک بھی اس کی کوئی ایسی تعریف نہیں ہوگی، جو اسے وعدہ کے مفہوم عام سے ممتاز کرے، ہاں جن کے نزدیک یہ مستقلاً ایک عقد ہے اور یہی راجح ہے، انہوں نے مختلف تعبیرات میں متعدد تعریفات کی ہے۔ (دیکھئے: بدائع ۵/ ۲، ابن عابدین ۵/ ۲۲۳، عنایہ شرح الہدایہ ۹/ ۵۹ ۴، مجلۃ الاحکام العدلیہ فی مادتھا (۱۲۴) ص ۱۳۰، العینی فی شرح الکنز)۔

البتہ سب سے واضح اور جامع تعریف وہ ہے، جو شیخ مصطفی احمد زرقاء نے کی ہے:

"هو عقد يشترى به في الحال شيئ مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده، بأوصاف معينة وبثمن محدد " (ایسا عقد جس کے ذریعہ فی الحال ایسی چیز خریدی جائے جس کو صانع اپنا میٹریل لگا کر تیار کرے گا، نیز اس کے اوصاف متعین اور ثمن طے کر دیا گیا ہو)۔

پھر تعریف کا تجزیہ کرتے ہوئے آپ نے مندرجہ ذیل امور ذکر کیے ہیں:

۱- یہ عقد از قبیل بیع ہے، نہ اجارہ اور نہ محض وعدہ، لہٰذا دیگر عقود کی طرح طرفین کی رضامندی کے ساتھ ایجاب وقبول اور اسکے علاوہ شرائط عامہ کا لحاظ ضروری ہے

۲- مبیع عین ہے، محض صانع کا عمل نہیں۔

۳- مبیع عقد کے وقت معدوم فرض کی جاتی ہے، اور مقصد اس کی ایجاد اور تیاری ہوتی ہے، لیکن بالفعل معدوم ہونا شرط نہیں۔

۴- یہ عقد مصنوعات میں جاری ہوگا، ایسی خلقی چیز جس میں انسانی صنعت کا دخل نہ ہو جاری نہ ہوگا، جیسے پھل، غلہ وغیرہ، کیونکہ ایسی چیز کو وجود سے قبل خریدنے کا مشروع طریقہ سلم ہے۔

۵- شئی مطلوب کے اوصاف (نوع، قدر وغیرہ) کی تحدید اور ثمن کی تعیین ضروری ہے، ہاں ثمن نقد، ادھار یا قسط وار ہوسکتا ہے، جیسا کہ عام بیوع میں ہوتا ہے اور یہ استصناع اور سلم کے درمیان اساسی فرق ہے، کیونکہ سلم میں راس المال پیشگی دینا شرط ہے۔

۶- شئی مطلوب کی تیاری میں تمام تر مادہ اور مواد اور دیگر ضروری چیزیں صانع کی طرف سے ہوں گی، جن کی قیمت ثمن ہی میں محسوب ہوگی

(عقد الاستصناع ومدى اهميته فى الاستثمارات الاسلاميه المعاصرة ص: ۷۴۶، شامله)۔

استصناع کن اشیاء میں؟

استصناع قیاس کے مطابق جائز نہیں اس لیے کہ یہ بیع معدوم ہے، جس کی تجارت صرف بطریق سلم ہے، لیکن:

۱- ہر زمانہ میں بلانکیر اس قسم کے عقد کا امت کے درمیان تعامل رہا ہے، اس لیے استحساناً اسے جائز قرار دیا گیا۔

۲- حاجت اس کی داعی ہے، اس لیے کہ انسان کو مخصوص جنس ونوع اور مخصوص قدر وصفت کی شئی درکار ہوتی ہے، اور بسا اوقات وہ بازار میں دست یاب نہیں ہوتی، ایسی صورت میں ضرورت ہوتی ہے کہ وہ اپنی مطلوبہ شئی تیار کرائے، لہٰذا اگر اس کی اجازت نہ ہو تو لوگ حرج میں مبتلا ہوں گے، جیسا کہ اسی ضرورت کی وجہ سے سلم کو جائز قرار دیا گیا ہے (بدائع الصنائع ۵/۳)۔

لہٰذا جب اس کی مشروعیت کا مدار تعامل اور ضرورت پر ہے تو انہی چیزوں میں مشروع ہوگا جن میں تعامل ہے، اور جن میں تعامل نہیں ان میں بطریق سلم یا بطریق اجارہ ہی معاملہ مشروع ہوگا۔

چنانچہ صاحب بدائع شرائط کے ذیل میں فرماتے ہیں:

"ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب وفصول السيف والسكاكين والقسي والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحوذلك ولا يجوز في الثياب، لأن القياس يأبى جوازه وإنما جوازه استحسانا لتعامل الناس ولا تعامل في الثياب "۔

(ان (شرائط) میں سے ایک یہ ہے کہ ایسی چیز ہو جس میں تعامل جاری ہے یعنی لوہے، تانبے، شیشے کے برتن، اور خف، نعل، جانوروں کے لیے لوہے کی لگام، تلوار اور چھری کے پھل، کمان، تیر، ہر قسم کے ہتھیار، طشت، پیالہ اور اس جیسی چیزیں، اور کپڑوں میں جائز نہیں ہے، کیونکہ قیاس اس کے جواز سے اباء کرتا ہے، اس کا جواز تو استحساناً تعامل ناس کی وجہ سے ہے اور کپڑوں میں تعامل نہیں ہے (بدائع الصنائع ۵/۳، فتح القدیر ۱۶/۲۴۴، مجمع الانہر ۳/۱۴۹)۔

پھر تعامل زمان ومکان کے اعتبار سے مختلف ہوسکتا ہے، اس لیے جن چیزوں میں تعامل ہمارے زمانہ میں ہے، یا مخصوص علاقہ میں ہے، خواہ فقہاء کے کلام میں اس کا تذکرہ ہو یا نہ ہو، استصناع کا معاملہ جائز ہوگا، کیونکہ فقہاء نے ان چیزوں کا تذکرہ تمثیل کے طور پر اپنے زمانہ کے تعامل کی بناء

پر کیا ہے، اور ہر زمانہ کی صنعت قلت وکثرت، شیوع وندرت کے اعتبار سے مختلف ہوسکتی ہے، یہی وجہ ہے کہ مجلة الاحکام العدلیہ میں بارودی بندوق، جنگی اور تجارتی جہاز کی بھی مثال کا اضافہ کیا ہے، جن کا قدیم زمانہ میں وجود نہیں تھا۔

الغرض اس باب میں اصول یہ ہے کہ جن چیزوں میں حاجت اور تعامل ہو استصناع جائز ہوگا، البتہ شرط یہ ہے کہ ایسی چیز ہو، جن کو قدر ووصف کے ذریعہ متعین ومنضبط کیا جاسکتا ہو، اب خواہ وہ اشیاء منقولہ کے قبیل سے ہو یا غیر منقولہ کے قبیل سے، جیسے بلڈنگ وغیرہ، یہی فقہاء کے کلام سے مفہوم ہوتا ہے، اور محققین عصر جیسے مصطفی احمد زرقاء، وہبۃ زحیلی، دکتور علی محی الدین القرۃ داغی، حضرت مفتی تقی عثمانی وغیرہ یہی رائے رکھتے ہیں، اور اسی کو مجلة اور اس کی شرح درر میں اختیار کیا گیا ہے (دیکھئے: مجلة مجمع الفقہ الاسلامی ج ۷ - شاملہ)۔

مصنوع کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا:

حدیث میں ہے: "لایحل سلف وبیع ولا شرطان فی بیع، ولا ربح مالم یضمن، ولا بیع مالیس عندك"

(رواہ الخمسة وصححه الترمذی وابن خزیمة والحاکم، بلوغ المرام من ادلة الاحکام ص ۳۰۱/ ۸۰۰)۔

مالیس عندك کی دوصورتیں ہیں: (۱) غیر مملوک شئی (۲) غیر مقدور التسلیم، جس کی ایک صورت معدوم ہونا بھی ہے، اسی وجہ سے مضامین (مافی اصلاب الفحول)، ملاقیح (مافی ارحام الانعام) اور حبل الحبلة کی بیع بالاجماع ممنوع اور باطل ہے۔

ابن قدامہ فرماتے ہیں:

قال ابن المنذر: "قدأجمعوا علی أن بیع الملاقیح والمضامین غیر جائز" (المغنی ۴/ ۲۹۸)۔

اور صاحب تنویر الابصار نے اسے بیع معدوم میں شمار کیا ہے۔

"والمعدوم کبیع حق التعلی والمضامین والملاقیح" (درمع الرد ۵/ ۵۳)۔

البتہ اس اصل سے دوصورتیں مستثنیٰ ہیں:

(۱) سلم: ...... جس کی صراحت حدیث میں ہے، امام بخاریؒ نے صحیح بخاری میں ترجمہ منعقد کیا "باب السلم إلی من لیس عنده أصل" اور اس کے تحت یہ واقعہ بیان کیا کہ محمد بن ابی المجالد فرماتے ہیں کہ مجھے عبداللہ بن شداد اور ابوبردہ نے عبداللہ بن ابی اوفی کے پاس بھیجا کہ ان سے پوچھو کہ کیا حضرات صحابہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ میں گیہوں میں سلم کا معاملہ کرتے تھے؟ حضرت عبداللہ نے جواب دیا کہ ہم شامی کاشتکاروں سے گیہوں، جو اور زیتون میں متعین کیل کے ساتھ متعینہ مدت کے لیے سلم کا معاملہ کرتے تھے، میں نے کہا: کیا ایسے شخص سے جس کے پاس اس کی اصل ہوتی؟ فرمایا: اس بابت ہم تحقیق نہیں کرتے تھے (صحیح البخاری کتاب السلم باب ۳/ حدیث ۲۱۲۸)۔

ابن نجیم مصری فرماتے ہیں:

"هو علی خلاف القیاس إذ هو بیع المعدوم ووجب المصیر إلیه بالنص والإجماع للحاجة" (البحر الرائق ۶/ ۱۶۹)۔

(۲) استصناع: چنانچہ امام زفر نے بیع معدوم ہونے ہی کی وجہ سے اسے ممنوع قرار دیا جبکہ جمہور نے استحساناً اس کو جائز قرار دیا ہے جس کی قدرے تفصیل ماقبل میں گذرچکی ہے (فتح القدیر ۱۶/ ۲۳)۔

الغرض معدوم کی بیع کا جواز بطور سلم یا بطور استصناع رب السلم اور مسلم الیہ یا صانع اور مستصنع کے لیے ہے، یہی وجہ ہے کہ سلم میں رب السلم کے لیے مسلم فیہ کو وصول کرنے سے پہلے کسی اور کے ہاتھ فروخت کرنا جائز نہیں ہے۔

"لا یجوز التصرف للمسلم إلیه في رأس المال ولا رب السلم في المسلم فیه قبل قبضه بنحو بیع وشرکة ومرابحة وتولیة" (درمع الرد ۵/ ۲۱۸)۔

مسلم الیہ کے لیے راس المال میں اور رب السلم کے لیے مسلم فیہ میں قبضہ سے پہلے تصرف کرنا جیسے بیع وشرکت، مرابحہ وتولیہ جائز نہیں ہے۔

لہٰذا استصناع میں بھی مستصنع کے لیے بیع وغیرہ کا کوئی تصرف کرنا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ یہ جواز عقد استصناع میں ہے اور تیسرے شخص کے ساتھ کیا جانے والا معاملہ عقد استصناع نہیں، اس لیے اصول کے مطابق یہ صورت جائز نہ ہوگی۔

نیز فقہاء کے یہاں مبیع پر قبضہ سے پہلے تصرفات ممنوعہ کے سلسلہ میں یہ ضوابط موجود ہیں:

۱- ''إن كل عوض ملك بعقدينفسخ بهلاكه قبل القبض، لم يجز قبل قبضه، وما لاينفسخ العقد بهلاكه، جاز التصرف فيه قبل قبضه'' (درمع الرده/ ۱۴۱، ونحوه في المغني ۴/ ۲۲۱)۔

ہر وہ عوض جس پر ملکیت ایسے عقد کے ذریعہ ثابت ہوتی ہے کہ قبضہ سے پہلے اس کی ہلاکت سے عقد فسخ ہوجائے تو اس میں قبل القبض کوئی تصرف جائز نہ ہوگا، اور جس کی ہلاکت سے عقد فسخ نہ ہو تو قبل القبض تصرف جائز ہے۔

۲- ''إن كل تصرف لايتم إلا بالقبض، كالهبة والصدقة والرهن والقرض والإعارة ونحوها، يجوز قبل قبض المبيع، وكل تصرف يتم قبل القبض كالبيع والإجارة... لايجوز قبل قبض المبيع'' (كذا في فتح القدير ۱۵/ ۲۶۲، ابن عابدين ۵/ ۱۴۸)

ہر وہ تصرف جو قبضہ ہی سے تام ہو جیسے ہبہ، صدقہ، رہن، قرض، اور اعارہ وغیرہ تو قبضہ سے پہلے تصرف جائز ہے اور ہر وہ تصرف جو قبضہ سے پہلے ہی تام ہوجاتا ہے جیسے بیع اور اجارہ وغیرہ تو وہاں بیع پر قبضہ سے پہلے تصرف جائز نہ ہوگا، یہ امام محمد سے منقول ہے۔

۳- علامہ شوکانی فرماتے ہیں:

''أن التصرفات التي تكون بعوض تلتحق بالبيع، فيكون فعلهما قبل القبض غير جائز، والتصرفات التي لاعوض فيها، تلتحق بالهبة، فيكون فعلهما قبل القبض جائز'' (نيل الاوطار ۵/ ۱۶۰)

(وہ تمام تصرفات جو بالعوض ہوں، بیع کے ساتھ ملحق ہیں، چنانچہ ان کو انجام دینا قبضہ کے پہلے جائز نہیں، اور جو تصرفات بلاعوض ہوں، وہ ہبہ کے ساتھ ملحق ہیں، انہیں انجام دینا قبل القبض جائز ہے)۔

مذکورہ تمام ضوابط سے یہ بات ثابت ہوتی ہے کہ استصناع میں مستصنع کے لیے بیع (مصنوع) کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز نہیں، کیونکہ پہلے ضابطہ کی رو سے یہ عقد فسخ ہونے کا احتمال رکھتا ہے، لہٰذا قبل القبض کسی قسم کے تصرف کی اجازت نہ ہوگی۔

دوسرے ضابطہ کی رو سے یہ عقد قبضہ سے پہلے ہی تام ہوجاتا ہے، کیونکہ یہ عقد بیع ہی ہے، جو ایجاب وقبل سے تام ہوجاتا ہے، اس لیے مستصنع کے لیے قبل القبض تصرف جائز نہ ہوگا، اور تیسرے ضابطہ کی رو سے عقد معاوضہ ہونے کی وجہ سے بیع کے ساتھ ملحق ہے۔

نیز بیع قبل القبض کا مسئلہ جزوی اختلاف کے علاوہ فی الجملہ متفق علیہ ہے، اور ممانعت کی علت چند ہیں:

(۱)۔غرر:

چنانچہ ابن قدامہ فرماتے ہیں:

''ما يتوهم فيه غرر الانفساخ بهلاك المعقود عليه لم يجز بناء عقد اٰخر عليه تحرزا من الضرر وما لايتوهم فيه ذلك الغرر انتفى المانع فجاز العقد عليه'' (المغني ۶/ ۱۱۹)

(جس معاملہ میں مبیع کے ضائع ہوجانے کی وجہ سے معاملہ کے فسخ ہوجانے کا اندیشہ ہو تو غرر سے بچنے کے لئے اس پر دوسرے معاملہ کی بنیاد رکھنا درست نہیں، اور جس میں غرر کا اندیشہ نہیں، اس میں مانع موجود نہیں، اس لیے اس پر عقد جائز ہے)۔

ابواسحاق شیرازی لکھتے ہیں:

''ولأن ملكه عليه غير مستقر، لأنه ربما هلك فانفسخ العقد وذلك غرر من غير حاجة فلم يجز'' (شرح المهذب ۲/ ۲۰۷۹)

((بیع قبل القبض کی علت) اس لیے کہ اس پر بائع کی ملکیت پختہ نہیں، کیونکہ ہوسکتا ہے، مبیع ہلاک ہوجائے اور معاملہ فسخ ہوجانے کی نوبت آجائے

اور یہ غرر ہے جو بلا حاجت ہے، لہٰذا یہ جائز نہیں ہوگا)۔

(۲) رباء کو مستلزم ہونا۔

حضرت عبداللہ بن عباس کی روایت سے ثابت ہے۔

عن ابن طاؤس عن أبیه عن ابن عباس رضی اللّٰه عنهما أن رسول اللّٰه ﷺ: "نهی أن یبیع الرجل طعاما حتی یستوفیه قلت لابن عباس: کیف ذلك؟ قال: ذاك دراهم بدراهم والطعام مرجأ" (صحیح البخاری رقم: ۲۲۱۳)۔

(ابن عباس سے منقول ہے کہ رسول اللہ نے منع فرمایا کہ کوئی غلہ فروخت کرے، حتی کہ اسے وصول کرلے، طاؤس کہتے ہیں کہ میں نے پوچھا کہ یہ کیوں؟ فرمایا: یہ دراہم دراہم کے بدلہ میں ہوجائیں گے، اور غلہ ادھار رہے گا، یعنی یہ بالواسطہ سود ہے)۔

(۳) ایسی شئی سے نفع حاصل کرنا جو ضمان میں داخل نہ ہوئی ہو۔

علامہ ابن ہمام فرماتے ہیں:

یجوز بیع العقار قبل القبض عند أبي حنیفة وأبي یوسف، وقال محمد: لایجوز رجوعا إلی اطلاق الحدیث یعني عمومه وهو ما في حدیث حکیم من قوله صلی اللّٰه علیه وسلم: "لا تبیعن شیئا حتی تقبضه" وللنهی عن ربح مالم یضمن۔

(زمین کو قبضہ سے پہلے فروخت کرنا جائز ہے، امام ابوحنیفہؒ اور ابو یوسف کے نزدیک......اور امام محمد فرماتے ہیں کہ جائز نہیں ہے......حدیث کے اطلاق یعنی عموم کی طرف نظر کرتے ہوئے اور حکیم بن حزام کی حدیث میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی یہ ارشاد ہے: "ہرگز کسی چیز کو فروخت نہ کرو یہاں تک اس پر قبضہ کرلو"......اور اس وجہ سے کہ جو چیز ضمان میں داخل نہ ہو، اس سے نفع اٹھانا ممنوع ہے)۔

بیع قبل القبض کی ممانعت کی یہ سب علتیں جو یہاں بدرجۂ اتم موجود ہیں)۔

اولاً: اس لیے کہ مطلق بیع میں مبیع موجود اور متعین ہوتی ہے جب کہ استصناع میں مبیع متعین نہیں، کیونکہ وہ تو صانع کے ذمہ میں ہے، ابھی خارج میں اس کا کوئی وجود ہی نہیں۔

ثانیاً: اس لیے کہ مطلق بیع (جس میں کسی قسم کا خیار نہ ہو) ایجاب وقبول سے لازم ہوجاتی ہے، جبکہ استصناع عمل سے پہلے متعاقدین میں سے کسی کے لیے لازم نہیں، بلکہ عمل کے بعد بھی مستصنع کی رؤیت سے پہلے لازم نہیں۔

صاحب بدائع فرماتے ہیں:

"وأنه عقد غیر لازم قبل العمل في الجانبین جمیعا بلاخلاف حتی لکل واحد منهما خیار الامتناع قبل العمل"

(بدائع الصنائع ۵/ ۲)۔

(یہ (استصناع) عمل سے پہلے جانبین کے حق میں بغیر کسی اختلاف کے لازم نہیں ہے، حتی کہ دونوں میں سے ہر ایک کو عمل سے پہلے منع کا اختیار ہے)۔

مبسوط میں ہے:

"وإذا عمله الصانع فقبل أن یراه المستصنع باعه یجوز بیعه من غیره، لأن العقد لم یتعین في هذا بعد...الخ" (مبسوط ۱۲/ ۲۲۳)

(جب صانع بنالے تو مستصنع کے دیکھنے سے پہلے اس کے لیے کسی اور سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لیے کہ اب تک عقد اس میں متعین نہیں)۔

"وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن یراه المستصنع فکذلك حتی کان للصانع أن یبیعه لمن شاء"۔

(عمل سے فراغت کے بعد مستصنع کی رؤیت سے پہلے یہی حکم ہے (ہر ایک کو فسخ کا اختیار ہے) حتی کہ صانع کے لیے جائز ہے کہ وہ جسے چاہے فروخت کردے)۔

الغرض! جب مبیع متعین وموجود نہیں اور عقد لازم نہیں تو عقد کے فسخ ہوجانے کا غرر اور مستصنع کی ملکیت کا عدم استقرار بدرجہ اتم موجود ہے، اس لیے قبل القبض فروختگی کا حکم عام اصول سے مستثنیٰ نہیں۔

فائدہ:...... مذکورہ جو تفصیل ذکر کی گئی کہ یہ عقد قبل العمل اور بعد العمل قبل الرؤیۃ بالاتفاق حنفیہ کے نزدیک لازم نہیں اور بعد الرؤیۃ کی صورت (اگر آرڈر کے موافق ہوتو) حنفیہ کے درمیان مختلف فیہ ہے۔

۱- صانع کا خیار ساقط ہوجائے گا اور مستصنع کا خیار باقی رہے گا، یہ حنفیہ کی ظاہر الروایۃ ہے۔

۲- امام ابوحنیفہ کی ایک روایت ہے کہ دونوں میں سے ہر ایک کا اختیار باقی ہے۔

۳- امام ابویوسف سے منقول ہے کہ دونوں میں سے کسی کو اختیار حاصل نہ ہوگا۔

یہ تفصیل تحفۃ الفقہاء (۲/ ۳۶۳)، بدائع الصنائع (۵/ ۴) اور فتح القدیر (۱۶/ ۲۴) وغیرہ کے موافق ہے۔

لیکن محیط برہانی کی عبارت سے معلوم ہوتا ہے کہ حنفیہ کے نزدیک محض تیسری صورت میں نہیں بلکہ اصل عقد ہی کے سلسلہ میں اختلاف ہے کہ یہ عقد لازم ہے، یا غیر لازم، بالفاظ دیگر جن حضرات کے نزدیک نفس انعقاد سے عقد لازم ہوجاتا ہے، ان کے نزدیک صانع عمل پر مجبور ہے۔

محیط کی عبارت ملاحظہ ہو:

''قلنا: الروايات في لزوم الاستصناع وعدم لزومه مختلفة، روى أبويوسف عن أبي حنيفة: أن الصانع لايجبر على العمل بل يتخيران شاء فعل وإن شاء لم يفعل، وذكرالكرخي في كتابه أن هذا العقد ليس بلازم ولم ينسب هذا القول إلى أحد، وقال أبويوسف: أولاًيجبر المستصنع دون الصانع وهورواية عن أصحابنارحمهم الله، ثم رجع أبويوسف عن هذاوقال: لاخيارلواحدمنهمابل يجبر الصانع على العمل ويجبرالمصنوع على القبول'' (المحيط البرهاني ۷/ ۳۰۰)۔

(ہم کہتے ہیں کہ روایات استصناع کے لزوم وعدم لزوم کے سلسلہ میں مختلف ہیں، امام ابویوسف، امام ابوحنیفہ سے روایت کرتے ہیں کہ صانع عمل پر مجبور نہیں بلکہ خود مختار ہے، چاہے تو بنائے اور چاہے تو نہ بنائے، اور ابوالحسن الکرخی نے اپنی کتاب میں ذکر کیا ہے کہ یہ عقد لازم نہیں ہے، لیکن اس قول کو کسی کی طرف منسوب نہیں کیا، اور ابویوسف کا پہلا قول یہ تھا کہ مستصنع مجبور ہے نہ کہ صانع اور یہی ہمارے اصحاب سے روایت ہے، پھر ابویوسف نے اس سے رجوع فرمالیا، اور فرمایا: کہ کسی کو اختیار نہیں بلکہ صانع عمل پر اور مستصنع قبول پر مجبور ہوگا)۔

یہی صاحب تنویر الابصار اور صاحب درمختار اور ابن عابدین کے بقول درر اور مختصر الوقایہ کی عبارت سے معلوم ہوتا ہے (دیکھئے: درمع الرد ۵/ ۲۲۴)۔

اور اسی کو مجلۃ الاحکام العدلیہ میں اختیار کیا ہے:

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرا'' (المجله ص: ۷۶)۔

یہی مصطفی احمد الزرقاء، شیخ وھبہ الزحیلی اور دکتور علی محی الدین القرۃ داغی کی رائے ہے (مجلۃ مجمع الفقہ الاسلامی/ جدہ- شاملہ)۔

اور شیخ الاسلام تقی عثمانی کی ایک معتدل رائے ہے کہ عمل سے پہلے تو اختیار ہے، البتہ عمل شروع کرنے کے بعد عقد لازم ہوجائے گا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۴)۔

استصناع موازی:

یہ دراصل دو عقد کے مجموعہ کا نام ہے، ایک عقد استصناع مستصنع اور مثلاً مالیاتی ادارہ کے درمیان ہوتا ہے اور دوسرا عقد مالیاتی ادارہ اور اصل صانع کے درمیان ہوا، اس کو جدید اصطلاح میں استصناع متوازی یا موازی کہا جاتا ہے (دیکھئے: فقہ المعاملات لمجموعۃ من المؤلفین ۲/ ۶۴- شاملہ)۔

اس عقد میں شرعاً کوئی قباحت نہیں۔

اولاً: اس لیے کہ استصناع میں یہ شرط نہیں ہے کہ عقد صانع ہی کے ساتھ ہو اور اسی کی صنعت ہو، یہی وجہ ہے کہ اگر وہ کسی اور صانع کا تیار کردہ مطلوب مال پیش کردے تو صحیح ہے۔

درمختار میں ہے: ''فإن جاء الصانع بمصنوع غيره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه صح'' (در مع الرد ۵/ ۲۲۵)۔

(اگر صانع نے اپنے علاوہ کی تیار کردہ شئی یا اپنی ہی عقد سے پہلے تیار کردہ شئی پیش کی اور مستصنع نے قبول کرلی تو صحیح ہے)۔

معلوم ہوا کہ جس کے ساتھ معاملہ کیا جارہا ہے، ضروری نہیں کہ اسی کی صنعت ہو بلکہ وہ دوسرے سے تیار کرواکر مطلوب شئی فراہم کرسکتا ہے۔

ثانیاً: اس لیے کہ فقہاء نے اجارہ کے باب میں یہ صراحت کی ہے کہ اگر مستاجر نے اجیر پر یہ شرط نہ لگائی کہ وہ خود کام کرے تو اس کے لیے جائز ہے کہ کام کسی اور کے سپرد کردے، اور اگر ایسی شرط لگائی اور وہ کام عامل کے اختلاف سے مختلف ہوسکتا ہے تو اجیر کے لیے جائز نہیں کہ کام کسی اور سے کرائے۔

''وإذا شرط عمله بنفسه بأن يقول له: إعمل بنفسك أو بيدك لا يستعمل غيره ولو غلامه أو أجيره، لأن عليه العمل من محل معين فلا يقوم غيره مقامه... في العناية وفيه تأمل، لأنه إن خالفه إلى خير بأن يستعمل من هو أصنع منه أو سلم دابة أقوى من ذلك ينبغي أن يجوز. وأجاب السائحاني بأن ما يختلف بالمستعمل فإن التقييد فيه مفيد ... وإن أطلق كان له أي للأجير أن يستاجر غيره'' (در مع الرد ۶/ ۱۸)۔

(جب اسی کے عمل کی شرط لگائی، بایں طور کہ اس سے کہے کہ تو بذات خود یا اپنے ہاتھ سے کرنا، تو وہ دوسرے سے کام نہ لے، اگر چہ وہ اس کا غلام ہو یا اجیر ہو، اس لیے کہ محل معین کی جانب سے عمل کی ذمہ داری اس پر ہے، لہٰذا دوسرا اس کے قائم مقام نہ ہوگا...... عنایہ میں ہے کہ یہ امر محل غور ہے، کیونکہ اگر اس سے بہتر عامل کو سپرد کرکے شرط کی مخالفت کی کہ وہ اس سے اچھا کاریگر ہے یا اس (مشروط) سے قوی تر چوپایہ حوالہ کیا تو جائز ہونا چاہیے، سائحانی نے یہ جواب دیا کہ جو مطلوب سے مختلف ہو تو وہاں تقیید مفید ہوگی...... اور اگر معاملہ مطلق ہے تو اس کے لیے دوسرے کو اجیر بنانا جائز ہے)۔

اس سے معلوم ہوا کہ جب معاملہ مطلق ہو تو عاقد ہی کا عمل شرط نہیں بلکہ وہ دوسرے شخص سے کام کرواسکتا ہے، اور استصناع کو بھی اجارہ سے مشابہت ہے، حتی کہ بعض کے نزدیک اجارہ ہی ہے، اس لیے یہاں بھی یہ صورت جائز ہوگی، خصوصاً جب کہ مالیاتی ادارہ سے معاملہ کرنے والا جانتا ہے کہ ادارہ خود عمل انجام نہیں دیتا، بلکہ دوسرے ہی سے کام لیتا ہے۔

جواز کی شرطیں:

یہ عقد ربا کو مستلزم ہوسکتا ہے، اس لیے مندرجہ ذیل امور کا لحاظ ضروری ہے:

۱- دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، اور اس طرح باہم منسلک نہ ہوں کہ ان میں سے ایک کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف ہوں۔

۲- مالیاتی ادارہ مستصنع کو صانع کے ساتھ عقد کا مکلف نہ بنائے، اور نہ اس کو نگرانی اور شئی مصنوع پر خود قبضہ وغیرہ کرنے کے لیے وکیل بنائے۔

۳- یہ معاملہ تیسرے فریق سے ہو، جس کا مستصنع سے کوئی ربط نہ ہو۔

۴- ادارہ شئی مصنوع کو اولاً اپنی تحویل میں لے، پھر استقرار ملک کے بعد مستصنع کو حوالہ کرے۔

(مستفاد از اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۳، فقہ المعاملات ۱/ ۲۷۲- شاملہ)۔

بیعانہ کی رقم نہ لوٹانا:

فقہ کی اصطلاح میں اسے بیع العربان کہا جاتا ہے، جس کا حاصل یہ ہے کہ کوئی کسی سے سامان خریدے اور بائع کو کوئی رقم اس شرط پر دے کہ اگر اس نے سامان لے لیا، تو وہ ثمن میں شمار ہوگی، ورنہ وہ بائع کی ملک ہوگی (الموطا ۴/ ۸۷۹، رقم: ۲۲۵۷، المغنی ۴/ ۳۱۲)۔

اس باب میں روایات مرفوعہ اور آثار صحابہ اور تابعین اور مذاہب ائمہ مختلف ہیں:

احادیث مرفوعہ:

(۱)... عن زيدبن أسلم: أن النبي أحل العربان في البيع (اخرجه ابن أبي شيبه في مصنفه رقم: ۲۳۶۵۲... هذامرسل وفيه هشام بن سعد المدني. قال الحافظ: في التقريب (۷۲۹۴) صدوق له أوهام ورمي بالتشيع. وروي من طريق الأسلمي عندعبدالرزاق (۲۳۲۰۰) وهوإبراهيم بن محمدبن أبي يحيى الأسلمي وفي التقريب (۲۴۱) متروك من السابعة)

(۲)... عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده، أن النبي نهى عن بيع العربان (سنن ابن الماجه (۲۱۹۲) ومالك فى مؤطاء (۲۲۵۷) وأحمد في مسنده (۶۷۲۳). وأبوداؤد في سننه (۳۵۰۴) إلا أن الجميع لم يذكر اسم الراوي الذي روى عن مالك إلا ابن ماجه، قال الحافظ: في تلخيص الحبيروفيه راولم يسم. وسمي في رواية ابن ماجة، عبدالله بن عامر الأسلمي، وقيل هو ابن الهيعة وهما ضعيفان).

حدیث اول سے اجازت ثابت ہوتی ہے، جبکہ حدیث ثانی سے ممانعت ثابت ہو رہی ہے۔

آثار صحابہ:

''أن نافع بن عبدالحارث إشترى دار السجن من صفوان بن أمية بأربعة آلاف درهم. فإن رضي عمر فالبيع له وان عمر لم يرض فاربع مائة لصفوان'' (اخرجه ابن ابي شيبه في مصنفه (۲۳۶۶۲ بترقيم عوامه) والبخارى تعليقا فى باب الربط والحبس فى الحرم)۔

(نافع بن عبدالحارث نے صفوان بن امیہ سے حضرت عمر کے لیے چار ہزار درہم میں ایک مکان خریدا کہ اگر عمر راضی ہو گئے تو بیع انہی کے لیے، اور راضی نہ ہوئے تو چار سو درہم صفوان کی ملک ہوں گے)۔

اس سے اجازت ثابت ہوتی ہے جبکہ ابن قدامہ نے ابن عباس سے عدم جواز نقل کیا ہے (مغنی ۴/ ۳۱۲)۔

آثار تابعین:

(۱)... عن سعيدبن المسيب قال: ''لاعربون فى ودك، ولا علف ولا طعام والعربون فى غيرهن'' (مصنف ابن ابي شيبه/ ۲۳۶۵۷)۔

(۲)... عن مجاهد: ''كان لايرى بالعربون بأسًا''۔

(۳)... عن ابن سيرين: ''أنه كان لايرى بأسًا أن يعطي الرجل العربون الملاح، أوغيره فيقول: جئت به إلى كذا وكذا وإلا فهولك''۔

(۴)... عن عطاء وعن ابن طاؤوس عن أبيه: ''أنهما كرها العربان فى البيع''۔

یعنی مجاہد اور ابن سیرین جواز کے اور عطاء و طاؤوس کراہت کے اور ابن المسیب تفصیل کے قائل ہیں۔

مذکورہ تفصیل سے معلوم ہوا کہ اس باب میں کوئی صحیح حدیث مرفوع ثابت نہیں، جواز کی روایت مرسل ہونے کے ساتھ ضعف سے خالی نہیں اور نہی کی روایت موصول ہے، لیکن راوی متکلم فیہ ہے، نیز عمرو بن شعیب عن ابیہ عن جدہ سند کے قابل احتجاج ہونے میں محدثین کے درمیان اختلاف ہے، تاہم روایت کے دیگر طرق ہیں، جن کی طرف حافظ نے اشارہ کیا ہے (دیکھئے: تلخیص الحبیر ۳/ ۴۴)۔ نیز جس راوی کے مبہم ہونے کی وجہ سے کلام ہے، امام مالکؒ نے اسے ثقہ قرار دیا ہے۔

اس لیے نہی والی روایت قابل احتجاج ہے، بلکہ اباحت والی روایت سے راجح ہے۔ جیسا کہ شوکانی فرماتے ہیں:

''والأولى ما ذهب إليه الجمهور، لأن حديث عمرو بن شعيب قد ورد من طرق قوى يقوى بعضها بعضا ولأنه

یتضمن الحظر وهو أرجح من الإباحة كما تقرر في الأصول "۔

البتہ صحابی کا اثر اباحت والی روایت کے موافق ہے، لیکن عقد کی تفصیل میں الفاظ مختلف وارد ہونے کی وجہ سے مصرح نہیں، جبکہ ابن عباس سے عدم جواز منقول ہے۔

مذاہب ائمہ:

جمہور ائمہ حنفیہ، مالکیہ، شافعیہ، اور حنابلہ میں ابوالخطاب عدم جواز کے قائل ہیں جبکہ حنابلہ کے مذہب میں یہ صورت جائز ہے۔

دلائل: ان کے مذہب کا مبنی نافع بن حارث کا مذکورہ اثر ہے، اور جمہور حدیث عمرو کے علاوہ اصولی استدلال بھی پیش کرتے ہیں:

الف- یہ اکل اموال الناس بالباطل کا مصداق ہے۔

ب- اس میں غرر ہے۔

ج- اس میں دو شرط فاسد ہیں: (۱) بیعانہ کے ہبہ کی شرط۔ (۲) عدم رضا کی صورت میں مبیع کو لوٹانے کی شرط۔

د- یہ بائع کے لیے بلا کسی عوض کے شرط ہے۔

ہ- یہ بمنزلہ خیار مجہول کے ہے (الموسوعۃ الفقہیہ ۹/ ۹۴)۔

تردید:

جن محققین نے جواز کا قول اختیار کیا ہے، ان کی طرف سے جواب یہ ہے کہ اکل مال بالباطل نہیں، اور نہ بلا عوض ہے بلکہ اس تعطل اور انتظار کے ضرر کے مقابلہ میں ہے، جو بائع کو لاحق ہوا، اور عقد میں مشروط ہونے کی وجہ سے مشتری کی رضا بھی شامل ہے، اور نہ اس میں غرر ہے، کیونکہ مبیع و ثمن معلوم ہے اور تسلیم پر قدرت بھی حاصل ہے، البتہ یہ غرر کہ مشتری شراء سے انکار کرسکتا ہے مضر نہیں، کیونکہ یہ غرر تو خیار شرط اور خیار رؤیت وغیرہ میں بھی ہوتا ہے، اور انتظار کی مدت متعین کردینے کی صورت میں خیار مجہول بھی نہیں، رہا شرط فاسد کا مسئلہ تو یہ منصوص نہ ہونے کی وجہ سے خود مختلف فیہ ہے، اسی وجہ سے حنفیہ کے یہاں بھی جس شرط فاسد کا تعامل ہوجائے وہ "المسلمون عند شروطهم ما وافق الحق" (الدارقطنی/ ۹۹) کی وجہ سے فاسد نہیں اور حضرت عمر سے منقول ہے:

"مقاطع الحقوق عند الشروط" (البخاري تعليقا، والنسائي وغيره موصولاً ۶۶۲/السنن الكبرى للبيهقي/ ۱۴۸۲۶)۔

نیز امام بخاری نے ابن سیرین سے نقل کیا ہے:

"قال رجل لكريه: أرحل فإن لم أرحل معك يوم كذا وكذا فلك مائة درهم فلم يخرج فقال شريح: من شرط على نفسه طائعا غير مكره فهو عليه" (صحيح البخاري باب ما يجوز من الاشتراط، المدخل الفقهی ۱/۴۹۵، الفقه الاسلامی وادلته ۵/۱۲۰)۔

اسی وجہ سے محققین عصر میں مصطفی الزرقاء، وہبہ الزحیلی، یوسف القرضاوی، عبدالرزاق سنہوری اور ابوخبیہ نے جواز کا قول اختیار کیا ہے (دیکھئے: مقالہ بیع العربون اعداد دکتور رفیق یونس مصری- شاملہ)۔

الغرض مسئلہ مختلف فیہ ہے، دونوں مذہب سلف کے اقوال سے مؤید ہیں، لیکن احتیاط کا مقتضی یہی ہے کہ عدم جواز کا قول اختیار کیا جائے، تاہم ضرورت وحاجت کے وقت دوسرے قول کو اختیار کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

چنانچہ عقد استصناع میں صانع آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو صانع بیعانہ کی رقم سے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے، یا رقم واپس دینے سے انکار کرسکتا ہے، لیکن بہتر ہے کہ عقد کے وقت معاملہ اسی طرح طے ہوجائے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

استصناع اور اجارہ:

استصناع کو اجارہ کے ساتھ من وجہ مشابہت ہے، حتی کہ بعض فقہاء نے اسے اجارہ محض قرار دیا ہے، تاہم محققین کی رائے میں یہ اجارہ محضہ نہیں۔

علامہ ابن ہمام فرماتے ہیں: ''إذ لا یمکن... أی الاستصناع... إجارة، لأنه استیجار علی العمل في ملك الأجیر، وذلك لا یجوز'' (فتح القدیر ۱۶/ ۲۳) (ممکن نہیں کہ استصناع اجارہ ہو، اس لیے کہ یہ اجیر کی ملکیت میں عمل پر اجارہ کو طلب کرنا ہے اور یہ جائز نہیں)۔

چنانچہ استصناع اور اجارۃ میں بنیادی دو فرق معلوم ہوتے ہیں:

۱- اجارہ میں محل عقد ''عمل'' ہوتا ہے جبکہ استصناع میں محل عقد ''عین موصوفہ فی الذمہ'' یا ''عین وعمل'' کا مجموعہ ہے۔

علامہ سرخسی بیوع کی اقسام بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں:

''بیع عمل، العین فیه تبع، وهو الاستئجار... وبیع عین، شرط فیه العمل، وهو الاستصناع'' (المبسوط ۱۵/ ۱۵۵)۔

وفي المحیط البرهاني: ''أن المستصنع طلب منه العمل والعین جمیعًا فلابد من اعتبارهما جمیعًا'' (المحیط البرهانی ۷/ ۳۰۰)۔

۲- اجارہ میں عامل محض عمل کا مکلف ہوتا ہے، شئی اور میٹریل مستاجر فراہم کرتا ہے، اور استصناع میں صانع اپنا ہی مال لگاتا ہے، یہ فرق ابن ہمام کی مذکورہ عبارت سے ثابت ہوتا ہے۔

اس سے معلوم ہوا کہ اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لیے درکار میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد استصناع نہیں بلکہ اجارہ کے حکم میں ہوگا، اور اس صورت میں شئی آرڈر کے مطابق نہ ہو تو عقد کو فسخ کرنے کا اختیار تو نہیں لیکن یہ اختیار ہے کہ اس کو نقصان کا ضامن بنائے۔

شمس الائمہ سرخسی فرماتے ہیں:

''إذا سلم حدیدا إلی حداد لیصنعه إناء مسمی بأجر مسمی فإنه جائز ولا خیار له فیه إذا کان مثل ما سمي، لأن ثبوت الخیار للفسخ حتی یعود إلیه رأس ماله فیندفع الضرر به وذلك لا یتاتی هنا فإن بعد اتصال عمله بالحدید لا وجه لفسخ العقد فیه فأما في الاستصناع المعقود علیه العین وفسخ العقد فیه ممکن فلهذا ثبت خیار الرؤیة فیه، ولأن الحداد هُنا یلتزم العمل بالعمل في ذمته ولا یثبت خیار الرؤیة فیما یکون محله الذمة کالمسلم فیه فأما في الاستصناع المقصود هو العین والعقد یرد علیه... وإن أفسده الحداد فله أن یضمنه حدیدا مثل حدیده ویصیر الإناء للعامل وإن شاء رضي به وأعطاه الأجر الخ'' (مبسوط ۱۵/ ۱۵۵ ونحوہ فی البدائع ۵/ ۴)۔

(جب لوہا لوہار کے سپرد کیا کہ وہ متعینہ برتن معین اجرت کے بدلہ تیار کرے تو یہ جائز ہے، اور اسے اختیار نہ ہوگا، جب وہ معین کے موافق ہو، اس لیے کہ خیار فسخ کے لیے ہوتا ہے تاکہ وہ راس المال واپس لے لے اور اس کے ذریعہ ضرر کو دفع کرے، اور یہاں یہ مقصد حاصل نہیں ہوگا، اس لیے کہ لوہے کو کام میں لگا لینے کے بعد عقد کو فسخ کرنے کی کوئی صورت نہیں، ہاں استصناع میں معقود علیہ عین ہے اور فسخ عقد ممکن ہے، اس لیے اس میں خیار رؤیت ثابت ہے، اور اس لیے کہ یہاں لوہار نے عقد کے ذریعہ اپنے ذمہ عمل کا التزام کیا ہے اور خیار رؤیت وہاں ثابت نہیں ہوتا جہاں محل ذمہ ہو جیسے مسلم فیہ، جبکہ استصناع میں مقصود عین ہے اور وہی معقود علیہ ہے......اور اگر لوہار اس کو خراب کردے تو جائز ہے کہ اس کو اس جیسے لوہے کا ضامن بنائے اور برتن عامل کے لیے ہوجائے گا، اور اگر چاہے تو اسی پر راضی رہے اور اسے اس کے عمل کی اجرت دیدے)۔

مقررہ تاریخ پر سامان فراہم نہ کرنے پر تاوان:

فقہ قانونی میں اس قسم کے تاوان کو شرط جزائی کہا جاتا ہے، جس کی تعریف ان الفاظ میں کی جاتی ہے: ''الجزاء المرتب علی الإخلال بالشرط'' یعنی شرط کی خلاف ورزی پر مرتب ہونے والی جزاء، یا ''هو اتفاق بین المتعاقدین علی تقدیر التعویض'' یعنی متعاقدین کا معاوضہ کی ادائیگی پر اتفاق کرلینا، پھر کبھی یہ اتفاق عقد کے وقت ہوتا ہے، اور کبھی عقد کے بعد اور ضرر کے لاحق ہونے سے پہلے ہوتا ہے (دیکھئے: مجلۃ مجمع الفقہ الاسلامی بجدۃ ۷-شاملہ)۔

اس قسم کی شرط کے حکم کو ذکر کرنے سے پہلے چند قابل لحاظ امور ذکر کیے جاتے ہیں:

(۱) عقود میں صحیح اور فاسد شروط کی تفصیل منصوص نہیں، کیونکہ اس باب میں بنیادی تین روایتیں ہیں جو باہم مختلف ہیں:

۱- حدیث ابی ہریرہؓ: اس کی صحت پر اتفاق ہے اور شیخین نے مختلف طرق سے اس کی تخریج کی ہے (صحیح بخاری/۲۵۶۱، صحیح مسلم/۱۵۰۴)۔

اس میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا یہ ارشاد منقول ہے: ''من اشترط شرطا لیس فی کتاب اللہ فهو باطل''۔

۲- حدیث جابر: یہ روایت بھی متفق علیہ ہے (صحیح بخاری/۲۷۱۸، صحیح مسلم/۱۶۰۰)۔ اس حدیث میں یہ واقعہ ہے کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے ایک اونٹ خریدا تھا اور حضرت جابر نے مدینہ منورہ تک سواری کی شرط لگائی تھی، لیکن اس کے الفاظ میں اضطراب ہے۔
(تفصیل کے لیے دیکھئے: تکملہ فتح الملہم ۴/۳۹۷)۔

۳- حدیث: النهی عن بیع وشرط: یہ راویت عبداللہ بن عمروؓ سے منقول ہے، البتہ امام ابوحنیفہ کے طریق میں یہ الفاظ:

''نهی عن الشرط فی البیع'' اور سنن ترمذی وابوداؤد وغیرہ کے الفاظ ہیں: ''ولا شرطان فی بیع''۔

اول کے متعلق ابن تیمیہ کی تحقیق یہ ہے کہ:

''قد ذكره جماعة من المصنفين في الفقه، ولا يوجد في شئ من دواوين الحديث، وقد أنكره أحمد وغيره من العلماء، وذكروا أنه لايعرف، وأن الأحاديث الصحيحة تعارضه'' (مجموع الفتاوی: ۲۹/۱۳۲)۔

لیکن حضرت مولانا ظفر احمد عثمانی نے اعلاء السنن میں اس کا جواب دیا ہے، جس کا حاصل یہ ہے کہ ممکن ہے، دونوں متن حضرت عمرو سے منقول ہوں، یا امام ابوحنیفہؒ نے روایت کے منشاء کے پیش نظر روایت بالمعنی کیا ہو (تکملہ فتح الملہم ۴/۳۹۷)۔

۴- النهي عن الثنيا: جس میں استثناء سے منع کیا گیا ہے، صحیح مسلم میں یہ روایت مطلق ہے، لیکن نسائی اور ترمذی میں "إلا أن تعلم" کی قید موجود ہے، یعنی وہ استثناء جو مفضی الی الجہالت ہو مضر ہے (صحیح مسلم/۱۵۳۶، نسائی/۳۸۸۹، ترمذی/۱۲۹۰)۔

(۲) شرط کے باب میں متفق علیہ امور:

عقد میں شرط کے جواز اور عدم جواز کا مسئلہ اگر چہ مختلف فیہ ہے، جس کی تفصیل ہماری بحث سے خارج ہے، تاہم کچھ امور متفق علیہ ہیں:

۱- صلب عقد میں لگائی جانے والی شرط موثر ہے، عقد سے پہلے یا بعد کی شرط عقد میں موثر نہیں۔

۲- جو فی نفسہ حرام ہو۔

۳- جو شرط غرر کو مستلزم ہو۔

۴- جو شرط مقتضائے عقد کے خلاف ہو، یہ تینوں قسم بالاتفاق باطل ہے۔

۵- وہ شرط تحت القدرت ہو، ورنہ وہ کالعدم ہوگی۔

۶- جو شرط مقتضائے عقد کے موافق ہو یا اس کے لیے مؤکد ہو یا ملائم ہو، بالاتفاق معتبر ہے، اور حنفیہ کے یہاں جس شرط کا تعامل ہو جائے اور عرف اس کا متقاضی ہو وہ بھی معتبر ہے۔

۷- جس شرط پر نص وارد ہوئی ہو، بالاتفاق معتبر ہے جیسے خیار شرط، خیار رویت وغیرہ۔

(۳) عقود وشروط کے باب میں ضابطہ:

معاملات، عقود اور شروط وغیرہ میں اصل اباحت ہے، جب تک اس اصل سے تخصیص پر کوئی دلیل قائم نہ ہو۔

اس باب میں کچھ کبار محققین کی عبارات ذیل میں پیش کی جاتی ہیں:

۱- حضرت امام شافعی (م ۲۰۴ھ) فرماتے ہیں:

"إن أصل البيوع كلها مباح إذا كانت يرضى المتبايعين الجائزى الأمر فيما تبايعا، إلا ما نهى عنه رسول الله منها وماكان في معنى ما نهى عنه رسول الله ﷺ محرم بإذنه داخل في معنى المنهي عنه (الام ۳/۳)۔

۲- "أوفوا بالعقود" کی تفسیر میں امام ابوبکر جصاص رازی حنفی (م ۳۷۰ھ) فرماتے ہیں:

"واقتضى أيضا على إلزام الوفاء بعقود البياعات والإجارات والنكاحات وجميع مايتناول إسم العقود فمتى اختلفا في جواز عقده أوفساده وفي صحة نذرو لزومه صح الاحتجاج بقوله تعالىٰ: "أوفوا بالعقود" لاقتضاء عمومه جواز عمومها من الكفالات والإجارات والبيوع وغيرها، ويجوز الاحتجاج به في جوازالكفالة بالنفس والمال وجوازتعلقها على الأخطار لأن الآية لم تفرق بين شئ منهاوقولها ...والمسلمون عندشروطهم...في معنى قول الله تعالىٰ: "أوفوا بالعقود" وهو عموم في إيجاب الوفاء بجميع مايشترط الإنسان على نفسه مالم تقم دلالة تخصصه" (احكام القرآن بيروت ۲/ ۲۸۷)۔

تنبیہ:......عقود وشروط کی یہ تقسیم ابن تیمیہ سے قبل ابن حزم نے بھی کی ہے (دیکھئے: الاحکام فی اصول الاحکام ۵/ ۸، قاہرہ)۔ اور انہوں نے اول کو اختیار کیا ہے، جس کی ابن تیمیہ تردید کررہے ہیں، اور اس سے زیادہ پرزور تردید ابن قیم کے کلام میں ہے (دیکھئے: اعلام الموقعین ۱/ ۳۴۴)۔

تاہم حنفیہ وشافعیہ کا مذہب ابن حزم سے مختلف ہے، جیسا کہ ابن تیمیہ کی تفصیل سے معلوم ہوتا ہے، پھر یہ ابن تیمیہ کا تجزیہ ہے، ورنہ سابق میں امام شافعی اور محققین حنفیہ کا کلام درج کیا جاچکا ہے، جس سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ حضرات بھی قاعدۂ ثانیہ پر اپنے مذہب کی بناء رکھتے ہیں، البتہ یہ ضرور ہے کہ حنابلہ کے یہاں حنفیہ وشافعیہ کے بہ نسبت اس باب میں توسع ہے۔

۵- علامہ شاطبی نے موافقات میں عبادات ومعاملات کے درمیان فرق کرتے ہوئے ایک اصول درج کیا ہے:

"والقاعدة المستمرة في أمثال هذه التفرقة بين العبادات والمعاملات...لأن الأصل فيها التعبد دون الالتفات إلى المعاني والأصل فيها أن لايقدم عليها إلا بإذن، إذ لا مجال للعقول في اختراع التعبدات. فكذلك مايتعلق بها من الشروط. وماكان من العاديات يكتفي فيه بعدم المنافاة، لأن الأصل فيها الالتفات إلى المعاني دون التعبد، والأصل فيها الإذن حتى يدل الدليل على خلافه"۔

یعنی عبادات اور اس کی شرائط تعبدی ہیں اور امور عادیہ اور معاملات میں اصل اباحت ہے جب تک اس کے خلاف دلیل قائم نہ ہو۔

شرط جزائی کا حکم:

شرط جزائی امور مستحدثہ میں سے ہے، جس کا حکم قرآن وسنت میں منصوص نہیں، بلکہ متقدمین فقہاء کے کلام میں بھی اس کی تصریح نہیں، لہٰذا اس کی تخریج کی دو صورتیں ہوسکتی ہیں:

۱- نظائر پر قیاس کیا جائے۔ ۲- اصول عامہ سے استنباط کیا جائے۔

شرط جزائی کے نظائر:

۱- عربون:

عربون مشتری کی جانب سے عقد کو رد کیے جانے پر لاحق ہونے والے ضرر کا معاوضہ ہے، اور شرط جزائی وقت پر مبیع فراہم نہ کرنے کی وجہ سے لاحق ہونے والے ضرر کا معاوضہ ہے۔

مصطفی زرقاء لکھتے ہیں: "إن طريقة العربون هي أساس لطريقة التعهد بتعويض ضرر الغير عن التعطيل والانتظار.

البتہ عربون اور شرط جزائی میں درج ذیل فرق ہیں:

۱- عربون عقد کے مردود ہونے کی صورت میں معاوضہ ہے، جبکہ شرط جزائی تسلیم مبیع میں تاخیر کی وجہ سے ہے۔

۲- عربون میں مشتری کو عقد کی تردید کا اختیار ہوتا ہے، جبکہ یہاں بائع کی طرف سے اس امر کی خلاف ورزی ہے، جس کا خود اس نے التزام کیا تھا۔

تاہم دونوں تعطل وانتظار کے ضرر میں مشترک ہیں، اس لیے اگر ضرورت کی وجہ سے عربون کی گنجائش ہے، تو شرط جزائی کی بھی گنجائش ہوگی۔

اور اگر تاخیر پر معاوضہ پہلے سے طے ہو جائے، تو اس کا مستند ابن سیرین اور عطاء کا وہ قول ہوگا، جس کا تذکرہ عربون کے بیان میں گذر چکا ہے۔

۴- شرط جزائی کی دوسری نظیر رہن وکفالت کو قرار دینا ممکن ہے، کیونکہ جو شرط عقد کی مصلحت کی خاطر ہو، شرط صحیح ہے، اور اس کا ایفاء واجب ہے، جیسے رہن وکفالت ایسے ہی شرط جزائی بھی عقد کی مصلحت کے خاطر ہے، کیونکہ یہ وقت موعود پر مبیع کی تسلیم میں مؤثر ومساعد ہے، جیسے رہن وکفالت دین کی وصولی میں معین ہے۔

البتہ دونوں میں اس اعتبار سے فرق ہے کہ رہن مال کے ذریعہ اپنا حق وصول کرنے کا ایک وثیقہ ہے، یہاں کوئی تاوان نہیں اور شرط جزائی میں تاخیر کے ضرر کا معاوضہ ہے اور تاوان ہے، یہ ایک بنیادی فرق ہے، اس لیے اسے نظیر قرار دینا مشکل ہے، ہاں اس حد تک اس نظیر سے اعتبار ممکن ہے کہ یہ عقد کی مصلحت سے متعلق شرط ہے، لہٰذا شرط فاسد نہیں کہ عقد اس کی وجہ سے فاسد ہو جائے، ورنہ تاوان کے جواز پر استیناس مشکل ہے۔

۳- اجارہ کی ایک صورت:

فقہاء نے اجارہ کے باب میں ایک صورت ذکر کی ہے، کسی نے درزی سے کہا: ''إن خطته اليوم فبدرهم أوغدا فبنصف درهم'' یعنی آج اگر سل کر دیگا تو ایک درہم اجرت اور کل دیا تو نصف درھم اجرت دونگا۔ یہ صورت فقہاء کے درمیان مختلف فیہ ہے:

۱- امام ابوحنیفہؒ فرماتے ہیں کہ شرط اول صحیح ہے، چنانچہ اگر آج سل کر دیا تو ایک درہم کا مستحق ہے اور اگر کل دیا تو اجرت مثل واجب ہے جو نصف درھم سے نہ کم ہو نہ زیادہ۔

۲- امام ابو یوسفؒ اور امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ دونوں شرط صحیح ہے، یہی امام احمد کی ایک روایت ہے۔

۳- امام زفرؒ فرماتے ہیں کہ دونوں شرط فاسد ہے اور عقد فاسد ہے، یہی مالکیہ اور شافعیہ کا مذہب ہے، اور امام احمد کی دوسری روایت ہے، ان کے نزدیک اس صورت میں اجرت مثل واجب ہوگی (المغنی ۶/ ۹۸، مختصر اختلاف العلماء للطحاوی ۳/ ۱۳، شرح مختصر الخلیل ۷/ ۱۷)۔

الغرض! اس مسئلہ سے معلوم ہوا کہ تاخیر کی وجہ سے اجرت میں کمی بعض فقہاء کے نزدیک جائز ہے، لہٰذا مبحوث عنہ مسئلہ میں اس سے استیناس کیا جا سکتا ہے کہ استصناع میں اگر ابتداء ہی سے اس طرح معاملہ طے کیا جائے کہ مبیع مثلاً پندرہ دن پر سپرد کی تو قیمت مثلاً ایک ہزار اور اگر اس سے تاخیر کی تو ہر دن کے حساب سے مثلاً دس روپے کم کر دیئے جائیں گے، تو اس کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

اصول عامہ سے استنباط:

شرط جزائی کے حکم کی تخریج کی دوسری صورت یہ ہے کہ اصول عامہ سے استدلال کیا جائے۔

۱- یہ اصول ثابت کیا جا چکا کہ عقود وشروط اور معاملات میں اصل اباحت ہے اور جب تک دلیل سے حرمت ثابت نہ ہو، اسے حرام قرار نہیں دیا جائے گا، اس کا تقاضہ ہے کہ شرط جزائی کی اجازت ہو جب کہ عاقدین پہلے سے اس پر اتفاق کریں۔

۲- اس ضمان کی مشروعیت سے حقوق العباد کے ساتھ کھلواڑ اور بہت سے مفاسد کا سد باب ہے، لہٰذا ''لاضرر ولاضرار'' اصول کے تحت اس کی اجازت ہونی چاہیے۔

۳- ''المسلمون على شروطهم إلاشرطا حرم حلالا أوأحل حراما'' اصول بھی اسی کا متقاضی ہے۔

۴- ''الضرر يزال'' اصول کا یہ مطالبہ ہے، کیونکہ کبھی ازالہ کی صورت تعویض ہی ہوتی ہے۔

۵- قاضی شریح کا یہ ارشاد: ''من شرط على نفسه طائعا غير مكره فهو عليه'' بھی اس کا مؤید ہے۔

عقد استصناع عصر جدید کے تناظر میں

مفتی محمد اشرف قاسمی گونڈوی [1]

استصناع کے لغوی معنی ہیں:

''کسی سے کوئی چیز بنوانا'' اصطلاح شرع میں بھی اسی معنی میں اس کا اطلاق ہوتا ہے، البتہ یہاں کچھ شرائط وقیود کے ساتھ معاوضہ بھی طے ہوتا ہے۔

وأما شرعا فهو طلب العمل منه في شيء خاص على وجه مخصوص (شامیہ ۷/ ۴۷۴)۔

اس میں کبھی اجارہ اور کبھی استصناع اور سلم کی شکلیں ہوتی ہیں جن کی تفصیلات کتب فقہ میں موجود ہیں۔ استصناع کی بنیاد سلم ہے، اس لئے عموماً دونوں کو ایک ساتھ بیان کیا جاتا ہے۔ صح السلم و الاستصناع في نحو خف و طست و قمقمة (کنز الدقائق، ص: ۲۵۷)۔

مستصنع نے صانع کو کسی سامان کے بنانے کا آرڈر دیا اور صانع نے وہ چیز بنادی تو اب آرڈر دینے والے کو وہ چیز لینا ضروری ہے یا نہیں؟ اس سلسلے میں فقہاء کا اختلاف ہے، حضرت امام اعظم ابوحنیفہؒ سے روایت ہے کہ صانع چاہے تو سامان نہ دے، اسی طرح بنوانے والا چاہے تو سامان نہ لے، کیوں کہ مستصنع کو خیار رؤیت حاصل ہے ساتھ ہی بنانے والے کو بھی مال بیچنے کے لئے اپنے مال ''مبیع'' کو دیکھنے کا اختیار ہے۔ اس کے برخلاف حضرت امام ابو یوسفؒ کہتے ہیں کہ دونوں میں کسی کو خیار رؤیت حاصل نہ ہوگا۔

عن أبي يوسف أنه لا خيار لواحد منهما أما الصانع فلأنه بائع ولا خيار لمن باع ما لم يره، وأما المستصنع فلأن الصانع أتلف ما له ليحصل إلى بدله فلو ثبت له الخيار تضرر الصانع فربما لا يرغب فيه غير المستصنع... الخ (حاشیہ کنز الدقائق حاشیہ ۲ ص ۲۵۷ بحوالہ عینی و فتح وعنایہ)۔

رد المحتار میں اس مسئلہ پر کلام کرتے ہوئے اس معاملہ کو ابتدائی طور پر ہی بیع قرار دیا ہے، اس لئے فریقین میں سے ہر ایک کو اپنی بات پر قائم رہنا ضروری ہوگا۔

صح الاستصناع بيعا لا عدة على الصحيح فيجبر الصانع على عمله ولا يرجع الآمر عليه (رد المحتار ۷/ ۴۷۵ زکریا)۔

اگر عقد استصناع کو وقت کے ساتھ مقید کردیا جائے تو اس پر ''سلم'' کے احکام جاری ہوں گے یا صرف ''استصناع'' کے؟ اس سلسلے میں حضرت امام ابو حنیفہؒ کہتے ہیں کہ تعیین وقت ''اجل'' سے اس پر سلم کے احکام جاری ہوں گے اور اس میں سلم کی جمیع شرائط کیساتھ ہی معاملہ درست ہوگا، مثلاً پوری قیمت پیشگی دیدی جائے اور مستصنع کو خیار رؤیت نہ ہو وغیرہ اور تعیین وقت میں بھی یہ تفصیل ہے کہ سلم میں ایک ماہ سے کم مدت نہ ہو۔ صاحبینؒ فرماتے ہیں کہ جن چیزوں میں ''استصناع'' جاری ہے، ان میں مدت کی تعیین سے ''سلم'' نہیں ہوگا، لہذا ثمن کا نقد ہونا، خیار رؤیت اور دوسرے مسائل سلم یہاں ضروری نہیں ہیں اور وہ معاملات جن میں عام طور پر عقد استصناع نہیں ہوتا ہے اگر ان میں عقد استصناع کیا جائے تو بالاتفاق ان میں ''اجل'' سے سلم کے احکام جاری ہوں گے۔

الدر المختار مع الرد میں تعیین اجل کی تقسیم کی گئی ہے: والاستصناع باجل ذكر على سبيل الاستمهال لا الاستعجال فانه لايصير سلما سلم فتعتبر شرائطه جرى فيه تعامل ام لا و قالا الاول استصناع۔ الخ (رد المحتار)۔

اس عبارت سے معلوم ہوا کہ اگر کام کی تکمیل کے لئے وقت مانگا جائے تو امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک یہ اجل معاملہ کو سلم سے بدل دے گا اور اس میں سلم کے شرائط نافذ ہوں گے اور اگر مستصنع کے پیش نظر جلد سے جلد حصول ہو اور اس کے لئے اس نے وقت متعین کیا تو اس اجل سے معاملہ، سلم کے دائرے میں نہیں آئیگا، اس کی مزید وضاحت کنز الدقائق کے محشی نے عینی وفتح کے حوالے سے کی ہے جس میں ایک اور بات بھی نقل کی ہے کہ اگر مستصنع کی طرف

---

[1] دار الافتاء شہر مہد پور اجین مدھیہ پردیش۔

سے وقت کی تعیین ہو تو استصناع ہوگا اور اگر صانع کی طرف سے وقت کی تعیین ہو تو سلم ہوگا۔

وهذا إذا ذكر الأجل على سبيل الاستمهال أى تاخير المطا لبة با لتسليم، وان ذكره على وجه الاستعجال بأن قال على أن تفرغ عنه غدا أو بعد غد يكون استصناعا، لأن ذكر الأجل حينئذ للفراغ لا لتاخير المطالبة، وقيل إن ذكر أدنى مدة يتمكن فيها من العمل فهو استصناع، وإن كان أكثر من ذلك فهو سلم وفصل الهند وانى ان ذكر الاجل ان كان من قبل المستصنع فهو للاستعجال فلا يصير سلما وان من قبل الصانع فهو الاستمهال فيكون سلما، عيني و فتح (كنز الدقائق ص ۲۵۷ حاشيه ۵)۔

ان عبارتوں سے معلوم ہوا کہ عقد استصناع اور سلم میں کافی مماثلت ہے، اس لئے سلم کی تفصیلات بھی سامنے لانا مناسب ہے، البتہ اس سے قبل استصناع کی ان صورتوں کے بعض احکام جو اجارہ کے زمرے میں آتے ہیں ذیل میں پیش ہیں:

اجارہ میں اجیر دو کے قسم ہوتے ہیں: (۱) اجیر خاص (۲) اجیر مشترک۔

(۱) اجیر خاص وہ ہے جو صرف مستاجر کے ہی کام کا پابند ہو جیسے یومیہ مزدوری کرنے والے۔ گھر یا مکان پر جا کر کام کرنے والے۔

(۲) اجیر مشترک ایک آدمی کے کام کیساتھ دوسروں کا بھی کام کرسکتا ہے جیسے ٹیلر، خیاط۔

اجیر خاص اگر کام مکمل نہ کر سکے تو بھی اپنی مزدوری کا حقدار ہوتا ہے، سامان بنانے میں کمی اور نقص ہو جائے اور اس کی طرف سے تعدی نہ ہو یا سامان ضائع ہو جائے تو وہ ضامن نہ ہوگا اور اپنی اجرت کا حق دار ہوگا۔

فى الشامية: لأنه عمل باذنه ولا يضمن هو لأنه أجير واحد لأستاذه يستحق الأجر بتسليم نفسه فى المدة ...الخ (شامیه ۹/ ۱۰۳ از کریا)۔

ولا يضمن ما هلك فى يده أو بعمله كتخريق الثوب من دقه إلا إذا تعمل الفساد فيضمن كالمودع (درمع الرد ۹/ ۹۷)

چونکہ عقد استصناع کی اساس عقد سلم ہے، اس لئے اس کی بھی تعریف اور جملہ شرائط واحکام درج ذیل ہیں:

سلم کہتے ہیں: تعجيل احد البدلين قبل حضور المبيع۔

دوسرے انداز میں یہ تعریف کی گئی ہے:

وهو بيع الشيء على أن يكون دينا على البائع با لشرائط المعتبرة (حاشيه ۵ كنز الدقائق ص ۲۵۳)۔

(سلم، خرید وفروخت کی اس صورت کو کہتے ہیں جس میں قیمت نقد ادا کر دی جائے اور سامان ادھار رہے) (بدائع الصنائع جلد ۴)۔

کتاب اللہ اور سنت رسول صلی اللہ علیہ وسلم دونوں سے اس کی مشروعیت کا ثبوت ملتا ہے۔

يا أيها الذين أمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فا كتبوه (البقرة: ۲۸۲)۔

حضرت عبداللہ ابن عباسؓ کہتے ہیں کہ یہ آیت بیع سلم کو جائز قرار دیتی ہے، حضرت عبداللہ ابن عباس رضی اللہ عنہ سے ہی روایت ہے:

من أسلف فى شيء فليسلف فى كيل معلوم و وزن معلوم الى اجل معلوم (بخاری کتاب السلم ۱/ ۲۹۸، مسلم ۲/ ۳۱ باب السلم)۔

معاملات طے کرتے وقت اصطلاحی الفاظ، خاص اہمیت رکھتے ہیں "سلم" کے سلسلے میں بھی اس کی اہمیت کے پیش نظر فقہاء کے درمیان اصطلاحی وغیر اصطلاحی الفاظ سے عقد سلم کے انعقاد اور عدم انعقاد کا اختلاف موجود ہے لیکن الفاظ اصطلاحی کی اہمیت کے باوجود اس میں اگر ارکان وشرائط سلم پائے جاتے ہیں تو "اصطلاحی وفقہی" الفاظ کے اپنے الگ الگ معنی ومراد کے بجائے عقد سلم منعقد ہو جانا چاہئے، خواہ اس کو بیع سے تعبیر کیا جائے یا سلم سے۔

سلم کے ارکان میں ایجاب وقبول OFFER @ ACCEPTENCE ہے۔ ایک طرف سے پیش کش اور دوسری طرف سے قبول ACCEPTENCE کا اظہار ہو۔

أما ركنه أن تقول لآخر: أسلمت إليك عشرة دراهم في كر حنطة و أسلفت ويقول الآخر: قبلت وينعقد السلم بلفظ البيع في رواية الحسن وهو الأصح اھ (فتاوی ھندیہ ۲/ ۱۹۲)۔

اسکے بعد پانچ متعلقات ہیں، عام فقہاء انھیں ارکان سے تعبیر کرتے ہیں، وہ یہ ہیں:

۱- خریدار، اس کو رب السلم یا "مسلم" کہتے ہیں:

۲- فروخت کنندہ، اس کو مسلم الیہ کہا جاتا ہے۔

۳- قیمت، COST جو خریدار نقد ادا کرتا ہے اس کو رأس المال کہتے ہیں۔

۴- سامان، جو ادھار ہو "مسلم فیہ" کہلاتا ہے۔

۵- پورے مجموعے معاملہ پر "عقد سلم" کا اطلاق ہوتا ہے۔

فالمبيع يسمى مسلما فيه والثمن رأس المال والبائع مسلما إليه والمشتري رب السلم (کنز الدقائق ۵/ ۲۵۳)۔

اس معاملہ سے متعلق شرطیں بھی تین طرح کی ہیں: ایک وہ جو نفس معاملہ سے متعلق ہو، دوسرے وہ جو رأس المال یا قیمت سے متعلق ہیں، تیسرے وہ جو "مسلم فیہ" یعنی سامان سے متعلق ہیں۔

نفس معاملہ سے متعلق ایک شرط یہ ہے کہ فریقین میں سے کسی نے اپنے لئے خیار شرط نہ حاصل کیا ہو کہ وہ تین دنوں تک غور وفکر کر کے ایک طرفہ طور پر معاملہ ختم کر سکے۔ یہ درست نہیں ہے۔

يأتي خيار الشرط في الإجارة والبيع ولا النكاح والطلاق والسلم (حاشیہ ۱۰/ کنز الدقائق ص ۲۲۰ عن الفتح و العینی)۔

قیمت سے متعلق شرطیں:

اس زمانے میں ہر ملک کے اندر مخصوص سکے رائج ہیں، اس لئے عام طور پر قیمتوں COSTS کی تعیین کے لئے کسی تفصیل کے بغیر محض روپیہ ریال ڈالر کی تعداد کا تذکرہ کافی ہے، البتہ کبھی کبھی مروجہ سکوں کے علاوہ سونے چاندی اور دوسری چیزوں سے بھی بطور ثمن COST معاملہ بیع طے ہوتے ہیں۔ خصوصا دوسرے ملکوں سے بڑے پیمانے پر ہونے والے بیوع میں روپیہ ریال ڈالر کے علاوہ معدنیات ہیرے، جواہرات، پٹرول، ڈیزل و اشیاء خورد و نوش سے بھی قیمتیں طے ہوتی ہیں، اس لئے ایسے موقعوں پر جب کہ مروجہ سکوں کے علاوہ اشیاء کی شکل میں ثمن طے ہوں تو فقہاء کی تصریحات کے مطابق قیمت سے متعلقہ جملہ شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے جو کہ درج ذیل ہیں:

۱- قیمت کی جنس بیان کردی جائے جیسے روپے گیہوں وغیرہ۔

۲- نوعیت بیان کردی گئی ہو مثلا باسمتی چاول۔

۳- صفت بیان کردی گئی ہو کہ وہ اعلی درجے کی ہے یا اوسط درجہ کی یا معمولی۔

۴- مقدار بیان کردی گئی ہو اگر تولی ناپی جانے والی شیء، گیہوں یا شمار کی جانے والی چیز ہو جس کے افراد میں بہت کم تفاوت ہوتا ہے۔

في رأس المال أحدهما بيان الجنس أنه دراهم أو دنانير أو من المكيل حنطة أو شعير أو نحو ذلك والثاني بيان النوع أنه دراهم غريفية... أو دنانير محمودية أو هروية وهذا إذا كان في البلد نقود مختلفة وأما إذا كان في البلد نقود واحد فذكر الجنس كاف والثالث بيان الصفة أنه جيد، والرابع بيان رأس المال (فتاوی ہندیہ ۲/ ۱۹۲)۔

۵- یہ بھی ضروری ہے کہ رأس المال قیمت پر مجلس ہی میں قبضہ ہو جائے، کیونکہ اگر مجلس میں قبضہ نہ ہو تو قیمت اور سامان دونوں دین ہو جائیں گے۔

والخامس والسادس أن يكون مقبوضا في مجلس السلم سواء كان رأس المال دينا أو عينا عند عامة العلماء استحسانا وسواء يقبض في أول المجلس أو في آخره، لأن ساعات المجلس لها حكم ساعة واحدة. وفي النوازل:

رجل أسلم عشرة دراهم فى عشرة أقفزة حنطة، ولم يكن الدراهم عنده فدخل بيته ليخرج الدراهم إن دخل حيث يراه المسلم إليه لايبطل السلم وإن توارى عنه بطل اھ (فتاوى ہندیہ ۳/ ۱۹۳)۔

اگر رأس المال پورا پورا نہیں دیا تو اگر مبیع قابل تجزی ہے تو رأس المال جتنا ادا کیا ہے، اتنے ہی میں "سلم" درست ہوگا، غیر ادا شدہ رقم کے حصے کی مقدار مبیع سے کمی ہوجائے گی۔

نیز یہ بھی ہے کہ قیمت پر قبضہ سے پہلے اس کو بدل کر کسی اور جنس میں ادا کرنا درست نہیں ہے (بدائع ۴/ ۲۰۱۔ ۲۰۳)۔

مسلم فیہ یعنی سامان سے متعلق شرطیں یہ ہیں:

۱- جنس متعین ہو۔ ۲- نوعیت متعین ہو۔ ۳- صفت متعین ہو۔ ۴- مقدار متعین ہو۔

۵- جس چیز سے مقدار متعین ہو یعنی وزن، پیمانہ ناپ وغیرہ اس کے ضائع اور ناپید ہونے کا اندیشہ نہ ہو۔ ۶- مبیع ادھار ہو۔

۷- سامان ادا کرنے کی مدت متعین ہو، تعیین مدت ایک ماہ تین دن یا عرف کے مطابق ہو، اقل مدت کے بارے میں فقہاء کرام کا اختلاف ہے، استصناع کے ذیل میں کچھ تفصیلات آچکی ہیں۔

۸- امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کے نزدیک یہ ضروری ہے کہ جس سامان پر معاملہ ہوا ہے وہ سامان، معاملہ طے پانے سے لیکر ادائیگی کے وقت تک بازار میں دستیاب ہو۔

لایجوز السلم حتى يكون المسلم فيه موجودا من حين العقد الى حين المحل حتى لو كان منقطعا عند العقد موجودا عند المحل او على العكس او منقطعا فيما بين ذالك وهو موجودا عند العقد والمحل لايجوز (فتاوى ہندیہ ۳/ ۱۹۵)

ائمہ ثلاثہؒ کے نزدیک، وقت معاملہ سے لیکر ادائیگی تک بازار میں دستیاب ہونا ضروری نہیں ہے۔ بازار میں سامان مسلسل دستیاب رہنے کی صورت میں ادائیگی پر وثوق حاصل ہوتا ہے اور غرر سے حفاظت رہتی ہے، لیکن ایسی صورت میں عام حالات میں رب السلم، پیشگی رأس المال (قیمت) دینے کے بجائے بازار سے نقد خرید سکتا ہے، عقد سلم کی حاجت وضرورت بہت ہی کم ہوجائے گی۔ اس لئے ائمہ ثلاثہؒ کے قول کو اختیار کرنا مناسب معلوم ہوتا ہے۔

۹- نویں شرط مکان ایفاء کی تعیین ہے (فتاوی ہندیہ ۳/ ۱۹۵)۔

عقد سلم میں مبیع وثمن کی تعیین اور امکانی حد تک نزاع کے سد باب کے لئے بعض سامانوں کے اندر پائے جانے والے ابہام کے پیش نظر فقہاء کے درمیان، کچھ چیزوں میں سلم کے جواز وعدم جواز کا اختلاف منقول ہے۔ جانوروں کا گوشت، لکڑی، روٹی کے مسائل اسی قبیل سے ہیں، لیکن اس زمانہ میں شادی بیاہ اور تقریبات کے موقعوں پر ان میں سلم کے مطابق لوگ معاملہ کرتے ہیں اور چونکہ معاملہ اس طور پر طے کرتے ہیں کہ نزاع نہیں ہوتا ہے، اس لئے ان میں مروج سلم درست ہے:

ولا فى الحطب بالحزم ورطبة بالجرز الا اذا ضبط بما لا يؤدى الى النزاع وجاز وزنا (رد المحتار ۷/ ۴۵۸)۔

بیع سلم پر درج ذیل احکام مرتب ہوتے ہیں:

۱- رأس المال پر قبضہ کرنے کے بعد فروخت کنندہ کی ملکیت قائم ہوجاتی ہے۔

۲- مسلم فیہ یعنی طے شدہ سامان میں قبضہ کرنے سے پہلے تبادلہ کا عمل نہیں ہوسکتا، اس طور پر کہ خریدار بجائے اس کے کوئی دوسری چیز لینے پر آمادہ ہو جائے۔

۳- بیچنے والے کی طرف سے حوالہ اور کفالہ درست ہے۔

۴- مسلم فیہ کے حصول کے لئے رہن رکھنا جائز ہے۔

۵- جیسے عام معاملات میں یہ جائز ہے کہ فریقین باہمی رضامندی سے معاملہ ختم کردیں، اسی طرح سلم میں بھی اس کی گنجائش ہے۔

لایجوز استبدال المسلم فیه قبل قبضه...۔ و تجوز الحوالة بالمسلم فیه لوجود رکن الحوالة مع شرائطه. وکذلك الکفالة به لما قلنا، الا ان فی الحوالة یبرأ المسلم الیه، و فی الکفالة لا یبرأ ورب السلم بالخیار إن شاء طلب المسلم إلیه وإن شاء طلب الکفیل ویجوز الرهن بالمسلم فیه، لأنه دین حقیقة والإقالة جائزة فی المسلم فیه کما تجوز فی بیع العین (بدائع الصنائع ۴/ ۳۵۱)۔

تعیین وقت کے سلسلے میں یہ بات آچکی ہے کہ اگر مستصنع کی طرف سے وقت طے ہوتو ایک قول کے مطابق وہ عقد سلم کے بجائے عقد استصناع ہی ہوگا، چنانچہ استصناع میں بھی وقت کی تعیین بہت مفید ہے، اس لئے صانع کو بھی اس وقت کا پابند بنانا بہتر ہے، اب اگر سامان بنانے میں تاخیر ہوتی ہے تو پھر حسب ذیل طریقے پر کارروائی ہونی چاہئے:

سامان اگر کسی مجبوری کی وجہ سے وقت پر نہ دے سکے تو پھر مستصنع کو اختیار ہے کہ معاملہ کو فسخ کردے یا پھر کچھ اور مہلت دے، مقروض کو مہلت دینے کا حکم قرآن میں بیان فرمایا گیا ہے۔ اس مہلت کے بدلے کسی بھی حال میں کچھ بھی تاوان نہیں وصولا جاسکتا ہے۔ اگر یومیہ یا ماہانہ صانع پر کچھ جرمانہ عائد کیا جائے تو یہ کھلا ہوا سود ورہا ہے۔ اگر صانع بلا عذر معقول یا کسی لالچ میں ٹال مٹول کرتا ہے تو چونکہ یہ طریقہ کار، مستصنع اور افراد کے لئے باعث ضرر ہے، اس لئے بدنیتی سے کی جانے والی تاخیر کا سد باب کے لئے کوئی نہ کوئی سزا ضرور ہونی چاہئے، اگر ایسا خطرہ ہو تو مختلف تعزیرات میں سے تاوان مالی بھی ایک تعزیر ہے۔ حضرت مفتی تقی عثمانی مدظلہ نے بینکوں سے نقود قرض لیکر قصدا تاخیر کرنے والوں پر تعویض مالی COMPENSATION کے بارے میں بیان فرماتے ہیں:

”معاہدے Agreement میں مدیون یہ بات بھی لکھے کہ اگر میں نے ادائیگی میں تاخیر کی تو اتنی رقم کسی خیراتی کام میں خرچ کروں گا۔ یہ رقم دین کے تناسب سے بھی طے کی جاسکتی ہے، ایسی رقم سے ایک خیراتی فنڈ بھی قائم کیا جاسکتا ہے، اس فنڈ سے کسی کی امداد بھی کی جاسکتی ہے اور اس سے لوگوں کو بلا سود قرض بھی دیا جاسکتا ہے، لیکن یہ رقم بینک کی آمدنی میں شامل نہیں ہوگی یہ طریقہ زیادہ مفید اس لئے ہے کہ اس طریقے میں رقم کی شرح متعین نہیں، زیادہ بھی رکھی جاسکتی ہے، اس سے مدیون پر دباؤ ہوگا، اس کا جواز یہ ہے کہ یہ رقم نہ جرمانہ ہے اور نہ ربوا، بلکہ مدیون کی طرف سے التزام ہے جس کو ”یمین اللجاج“ کہتے ہیں، اس التزام کا ذکر امام حطاب رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی کتاب ”تحریر الکلام فی مسائل الالتزام“ میں کیا ہے:

اما اذا التزم المدعی علیه للمدعی انه ان لم یوفه حقه علی وقت کذا وکذا فله علیه کذا وکذافهذا لا یختلف فی بطلانه لانه صریح الرباء ... الی قوله: واما اذا التزم انه ان لم یوفه حقه فی وقت کذا فعلیه کذا لفلان اوصدقة للمساکین فهذا هو محل الخلاف المعقود له هذا الباب فالمشهور انه لایقضی به کما تقدم وقال ابن دینار یقضی به (ص۱۷۶ طبع بیروت)۔

اس سے معلوم ہوا کہ یہ التزام دیانۃ بالاتفاق لازم ہوتا ہے اور قضاء لازم ہونے میں اختلاف ہے، موجودہ ضرورت کی بنا پر ان حضرات کے قول پر عمل کرنے میں کوئی حرج نہیں، جو قضاء بھی اس کے لازم ہونے کے قائل ہیں“ (اسلام اور جدید معیشت وتجارت ص ۱۴۵ مفتی تقی عثمانی)۔

مشتری یا مستصنع سامان مبیع پر قبضہ سے قبل ہی اس کی بیع کرتا ہے تو غیر منقولہ کی بیع درست اور منقولہ کے بارے میں ناجائز ہونے کی صراحت ملتی ہے:

والقبض فی بیع المشتری المنقول وفی الدین ففسد بیع الدین قبل قبضه کالمسلم فیه ورأس المال الخ وفی الحاشیة قوله و القبض: ای یشترط قبض منقول اشتراه لصحة بیعه فلو اشتری منقولا ولم یقبضه فباعه لایصح بیعه (شامیه ۷/ ۱۶، حاشیه ۱)۔

وصح بیع عقار لایخشی هلاکه قبل قبضه لا بیع منقول (در مع الشامیه ۷/ ۳۶۹)۔

منقولہ کے عدم جواز کی وجہ، غرر ہے ہاں اگر ایسی صورت پیش آجائے کہ جس سے مشتری کا قبضہ ثابت ہوتا ہو تو اس کی بیع درست ہوگی (بدائع الصنائع ۵/ ۵۰۳)۔

ان تفصیلات کے بعد سوالنامے کا ترتیب وار جواب درج ذیل ہے:

۱- موجودہ دور میں استصناع ان تمام چیزوں میں ہوسکتا ہے جو مستقل تجربات کے مراحل سے گذر کر مارکیٹ میں عملی طور پر آچکے ہیں، ان کے خام اجزاء دستیاب ہوں، کاری گر و ماہرین کو تیار کرنے میں پورا یقین ہو۔ استصناع کی بنیاد سلم پر ہے، لیکن سلم میں ثمن کا نقد ہونا ضروری ہے جب کی استصناع میں ایسا ضروری نہیں، اگر سلم کے اصول سے استصناع کو مربوط کریں تو پہلے ادائیگی ثمن کی صورت میں دھوکہ اور خدع کا زیادہ خوف ہے۔ استصناع میں امام ابو یوسفؒ کے نزدیک مشتری و بائع دونوں کو خیار رؤیت نہیں حاصل ہوتا ہے۔ صانع کو ضرر سے محفوظ رکھنے کے لئے امام ابو یوسفؒ کے قول کے مطابق کسی فریق کو خاص طور پر مشتری کو یہ حق حاصل نہ ہوگا۔ جہاں تک اجل کے ذریعہ سلم میں معاملہ کی تبدیلی کا اشکال ہے تو ایک قول یہ ہے کہ مستصنع کی طرف سے مہلت دی جائے تو ایسی صورت میں معاملہ سلم کے بجائے استصناع ہی رہے گا۔ بہتر یہ ہے کہ اپنی طرف سے کوئی نئی رائے قائم کرنے کے بجائے اسی قول کو اختیار کر کے اجل کے ذریعے اس کو عقد سلم کے دائرے سے باہر رکھا جائے۔

۲- خاص مستصنع کے لئے کوئی چیز بنانے کا معاملہ کیا جائے تو وہ عقد استصناع خود بیع ہے وعدۂ بیع نہیں ہے۔

۳- مبیع (مصنوع) کو وجود میں آنے سے پہلے جس طرح صانع فروخت کرسکتا ہے، اسی طرح مستصنع، صانع کی حیثیت سے دوسرے کو اسے بیچ سکتا ہے۔ فلیٹس کی ہاتھ در ہاتھ بیع کے جواز کی یہ شکل درست معلوم ہوتی ہے، دوسری صورت جواز کی اور بھی ہے کہ بائع مشتری کو بیچنے کا ایسا اختیار دے کہ اس کی طرف سے قانونی و کاغذی حقوق دوسرے مشتری کی طرف منتقل ہوجائیں۔ مشتری اول معاہدے کے تحت شریک، مضارب، دلال، اجیر، کی حیثیت سے رقوم حاصل کرسکتا ہے، یہ عقد استصناع اگر چہ معدوم ہے لیکن حکما موجود ہے۔

۴-۵- استصناع اشیاء منقولہ غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ میں رائج اور جاری ہے، اس لئے دونوں سے متعلق ہوگا، درمیانی فریق صانع اور نیا بائع ہے، اس لئے اس طرح ایک فریق سے حاصل ہونے والا نفع جائز اور درست ہوگا۔

۶- اگر آرڈر کے مطابق مال تیار کیا اور اس میں کوئی ایسی کمی نہیں باقی رہی جس سے مستصنع کی مصالح فوت ہوں تو اس کو لینے سے انکار کی صورت میں اگر بآسانی وہ مال بازار میں بک سکتا ہے تو بیعانہ سے صرف اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے اور اگر وہ مال نہ بک سکے، تو بیعانہ کو تو ضبط کر ہی سکتا ہے ساتھ ہی بقیہ رقوم حاصل کرنے کا بھی مجاز ہے۔ اس مصنوع سے بھنگار یا دوسری شکل میں جو قیمت حاصل ہو وہ بھی اس کی مجموعی قیمت میں شمار ہوگی۔

۷- میٹیریل مستصنع کی طرف سے ہو تو یہ معاملہ اجارہ کے حکم میں ہوگا۔ اگر صانع کی طرف سے تیاری میں ایسی کمی رہ گئی جس سے مصنوع کی قیمت میں کمی ہوتی ہو یا مستصنع کے مصالح فوت ہوجائیں تو ایسی صورت میں اسے اختیار ہوگا کہ اپنے خام مال کی قیمت صانع سے وصول کرلے یا اس مصنوع کو اجرت مثل دے کر لے لے۔ مزید کوئی جرمانہ اور تاوان نہیں لے سکتا ہے۔

۸- اگر وقت مقررہ پر مبیع کی حوالگی نہ ہوسکے تو اگر صانع کی معقول مجبوری سے ایسا ہوا تو مستصنع کو اختیار ہوگا کہ معاملہ کو فسخ کردے یا اس کو مزید مہلت دے، اس مہلت پر کوئی تاوان نہیں وصول سکتا ہے۔ معاملہ فسخ کردینے کے بعد اگر صانع مال تیار کر کے حوالے کرتا ہے تو اب اسکو خریدار لینے کا پابند نہیں، اس معاملہ کو ختم و فسخ کردینے کے بعد دوسرے مقام سے مال جس قدر مہنگا لیا ہے وہ اضافی رقم بھی نہیں لے سکتا ہے۔ البتہ اس طرح صانع کو چھوٹ دینے سے صانعین کو ایسی آزادی ملے گی جس سے مستصنع اور خریدار کو ضرر پہنچنے کا کافی اندیشہ ہے۔ اس لئے تاخیر کی صورت میں ایک متعین رقم اگریمنٹ میں بطور صدقہ دینے کا التزام کرایا جائے۔ نیز اگر صانع کی طرف سے شرارت کی وجہ سے بروقت مصنوع نہ تیار کیا گیا یا نہیں دیا گیا ہو تو ایسی صورت میں بھی معاملہ فسخ کیا جاسکتا ہے۔ شرارتاً وعدہ خلافی کرنے کی سزا کے طور پر، مشتری کے نقصان کی تلافی کے لئے نہیں بلکہ وعدہ خلافی کے سدباب کے لئے نقصان کی مناسبت سے ایک مشت تاوان لگائی جائے، اس تاوان میں اگر چہ صانع دیوالیہ ہوجائے، اس رقم کو خیراتی امور میں استعمال کیا جاسکتا ہے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع - ایک تحقیقی جائزہ

مولانا محمد عظمت اللہ ابن ہدایت اللہ میر الرحیمی [1]

لغوی تعریف:

لغت میں استصناع کہتے ہیں کسی چیز کو بنوانا یا کسی چیز کی فرمائش کرنا، ''الاستصناع فی اللغة: طلب الصنعة'' (القاموس المحیط)۔

اصطلاحی تعریف:

فقہاء کے نزدیک کسی کاسب یا فیکٹری سے کسی خاص چیز کو مخصوص صفات اور انداز میں بنانے کی فرمائش کرنا (آرڈر دینا)۔ علامہ شامیؒ فرماتے ہیں:

وھو فی اصطلاح الفقھاء: طلب العمل من الصانع فی شیئی مخصوص علی وجه مخصوص (شامی ۴/ ۲۲۱)۔

عقد استصناع میں مشتری کو "مستصنع" بائع کو "صانع" اور مبیع کو "شیئی مصنوع" کہتے ہیں۔ عقد استصناع بھی عام عقد کی طرح مستصنع اور صانع کے ایجاب وقبول کرنے سے منعقد ہوتا ہے (بدائع ۴/ ۴۴۴، فتح القدیر ۵/ ۳۵۵)۔

استصناع کی حقیقت:

کیا وہ حقیقی بیع ہے یا محض ایک اگریمنٹ (وعدہ) ہے، اگر بیع حقیقی ہے تو مبیع مصنوعہ شئی ہے یا عمل صانع؟ اس سلسلے میں فقہاء احناف کے یہاں چند قول سامنے آتے ہیں:

پہلا قول: فقہاء احناف میں سے علامہ حاکم شہید مروزیؒ، صفارؒ، محمد بن سلمہؒ اور صاحب منثورؒ کے علاوہ ائمہ ثلاثہ امام مالکؒ، امام شافعیؒ اور امام احمدؒ کا کہنا ہے کہ جب کوئی شخص کسی سے کوئی چیز بنواتا ہے تو یہ بذات خود کوئی عقد نہیں بلکہ یہ ایک آرڈر ہے فرمائش ہے کہ فلاں چیز میرے لئے بنادو، لہذا یہ بیع بھی نہیں چنانچہ یہ عقد لازم نہیں بلکہ اس کی حیثیت محض ایک وعدہ کی ہے اور یہ عقد صانع کے عمل سے فارغ ہونے کے بعد ''بیع تعاطی'' کے اعتبار سے منعقد ہوگا۔

دلیل: ائمہ ثلاثہ اور مذکورہ فقہاء احناف کا یہ کہنا ہے کہ یہ محض وعدہ بیع ہے عقد لازم نہیں ہوتا ہے، اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ جس چیز پر عقد منعقد ہو رہا ہے وہ ابھی وجود میں نہیں آیا ہے۔ لہذا اگر ہم یوں کہیں کہ اس کی بیع ابھی ہوگئی ہے عقد ہوگیا ہے تو یہ معدوم کی بیع ہوگی اور معدوم کی بیع جائز نہیں، چنانچہ اس کو زیادہ سے زیادہ وعدہ بیع کہا جاسکتا ہے نہ کہ حقیقی بیع۔

ثم ھو بیع عند عامة مشائخنا، وقال بعضھم: ھو عدة لیس بسدید (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

دوسرا قول: امام اعظم ابوحنیفہؒ کا ہے کہ یہ عقد، عقد حقیقی ہے، ایک کے ایجاب اور دوسرے کے قبول کرنے سے عقد وجود میں آیا، لیکن صورتاً یہ عقد استصناع ہے، اس لئے کہ مشتری نے ابھی مبیع کو نہیں دیکھا، لہذا مشتری کو خیار رؤیت ملے گا اور مشتری کو خیار رؤیت کا مل جانا اس کے عقد ہونے کے منافی نہیں ہے، کیونکہ خیار رؤیت بیع کے تام ہونے کے بعد بھی ملتا ہے لہذا یہاں بھی بیع تام ہے (الفتاوی العالمگیریہ ۳/ ۲۰۷، ۲۰۸)۔

تیسرا قول: امام ابویوسفؒ کا ہے ان کے ہاں بھی عقد تام ہے، عقد عقد حقیقی ہے فرق صرف اتنا ہے کہ وہ فرماتے ہے کہ مشتری کو مطلقاً خیار رؤیت نہیں ملے گا بلکہ اگر عقد میں طے شدہ اوصاف کے عین مطابق چیز تیار ہوگی، تو اب مشتری کو خیار نہیں ملے گا، لیکن اگر طے شدہ اوصاف کے مطابق نہ بنائی گئی ہو تب اس کو خیار ملے گا (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

---

[1] استاذ الجامعة الاسلامیہ دار العلوم رحیمیہ بانڈی پورہ کشمیر۔

عقد استصناع میں مبیع کیا ہے؟

ایک قول یہ ہے کہ عقد استصناع میں مبیع ''عمل صانع'' ہے اور ایک قول یہ ہے کہ مبیع ''شئی مصنوع'' ہے اور یہی راجح قول ہے۔

پہلا قول: عقد استصناع میں مبیع ''عمل صانع'' ہے عمل صانع کے مبیع ہونے کے قائل علامہ ابوسعید البرادعیؒ ہیں۔

دلیل: وہ فرماتے ہیں کہ معقود علیہ وہ ''عمل'' یا ''صنع'' ہے اور استصناع کے معنی ''طلب الصنع'' ہے اور وہ عمل ہی ہے جس کا انجام دینا عامل اور کاسب کے ذمہ ہے۔

علامہ وھبہ زحیلی تحریر فرماتے ہیں: وقال ابو سعید البرادعی: المعقود علیه هو العمل أو الصنع، لأن الاستصناع: طلب الصنع، وهو العمل (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۴۴، ۳۶۴۲)۔

دوسرا قول: جمہور احناف کا ہے اور راجح فقہ حنفی میں وہی ہے کہ ''مبیع'' مصنوعہ شئی کا عین ہی ہے نہ کہ عمل صانع۔

کیونکہ امام محمدؒ نے استصناع میں قیاس اور استحسان کا ذکر فرمایا ہے اور یہ دونوں چیزیں مواعدۃ میں جاری نہیں ہوتی ہیں اور عقد استصناع میں جواز کا حکم صرف ان چیزوں سے متعلق ہے جن میں تعامل ناس پایا جاتا ہے، ہر چیز میں یہ حکم نہیں ہے۔

والصحیح الراجح فی المذهب الحنفی: ان الاستصناع بیع للعین المصنوعة لا لعمل الصانع...والدلیل أن محمد بن الحسن ذکر فی الاستصناع القیاس والاستحسان، وهما لا یجریان فی المواعدة، ولأنه جوزه فیما فیه تعامل دون ما لیس فیه تعامل (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۴۴، ۳۶۴۲)۔

عقد استصناع کی مشروعیت:

عقد استصناع کو احناف مطلقاً تعامل ناس کی بناء پر استحساناً جائز قرار دیتے ہیں، حالانکہ بیع کے عام قواعد اور قیاس کو مد نظر رکھتے ہوئے یہ معاملہ ''بیع صحیح'' کے اعتبار سے قطعاً درست نہ تھا، اس لئے کہ یہ معاملہ ایک معدوم چیز کا ہے اور شریعت مطہرہ نے ''بیع مالیس عند الانسان'' سے منع فرمایا ہے۔

احناف کا کہنا یہ ہے کہ اگر چہ اصل قاعدہ یہ ہے کہ معدوم کی بیع جائز نہیں، لیکن نصوص سے اس میں دو استثناء ہیں: ایک استثناء ''سلم'' کا ہے کہ ''سلم'' میں بھی بیع ہوتی ہے، یعنی ایک ایسی چیز کی بیع جو ابھی تک وجود میں نہیں آئی بلکہ وہ واجب فی الذمہ ہوتی ہے خارج میں موجود نہیں ہوتی ہے، جس طرح شریعت نے ''سلم'' کا بیع المعدوم سے استثناء کیا اسی طرح ''استصناع'' کا بھی استثناء کیا اور اس کی دلیل حضرت نبی اکرم ﷺ کا منبر بنوانا ہے اور اس منبر بنوانے کی متعدد روایات آئی ہیں، ان میں بعض روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ منبر بنوانا باقاعدہ ایک عقد تھا، لہٰذا احناف اسی کو دلیل بناتے ہیں۔ علامہ کاسانیؒ لکھتے ہیں:

فالقیاس یأبی جواز الاستصناع، لأنه بیع المعدوم کالسلم بل هو أبعد جوازا من السلم،... وفی الاستحسان: جاز، لأن الناس تعاملوه فی سائر الأعصار من غیر نکیر فکان إجماعا منهم علی الجواز فیترك القیاس (البدائع ۶/ ۲۴۴)۔

علامہ زحیلیؒ کہتے ہیں: وذهب الحنفیة إلی أنه یجوز الاستصناع استحسانا، لتعامل الناس وتعارفهم علیه فی سائر الأعصار من غیر نکیر، فکان إجماعا من غیر إنکار من أحد، والتعامل بهذه الصفة أصل مندرج فی قوله ﷺ: ''لاتجتمع أمتی علی ضلالة'' ... الخ (تفصیل کے لئے ملاحظہ ہو الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵ /۳۶۴۶)۔

احناف میں سے امام زفرؒ اور دیگر مسالک میں سے ائمہ ثلاثہ امام مالکؒ، امام شافعیؒ اور امام احمدؒ کے یہاں اگر اس طرح کے معاملات ''عقد سلم'' کی بنیادوں پر کئے جائیں تب درست ہونگے ورنہ نہیں۔ ان کے یہاں ایسے عقود میں ''شروط سلم'' کی بنیادوں پر ہی عقد استصناع درست ہوگا۔ بجز ان کے صحیح نہ ہوگا۔

عقد سلم کے اہم شرائط میں سے کچھ شرطیں یہ ہیں:

(۱) مجلس عقد میں جمیع ثمن کی سپردگی۔

(۲) شئ مصنوع کی سپردگی کے وقت کو متعین کرنا۔

(۳) عامل، صانع اسی طرح معمول، مصنوع کا متعین نہ کرنا۔

اگر ان شرائط میں سے کوئی شرط بھی عقد استصناع میں نہ پائی جائے تو ان کے یہاں عقد استصناع فاسد ہوجائے گا۔ صاحب فقہ الاسلامی وادلتہ "دلیل مشروعیۃ الاستصناع" کے عنوان کے تحت لکھتے ہیں:

یری فقهاء الحنفیة ان مقتضی القیاس أو القواعد العامة ألا یجوز الاستصناع لانه بیع المعدوم کالسلم، وبیع المعدوم لایجوز لنهی النبی ﷺ عن بیع مالیس عند الانسان، فلا یصح بیعا، لانه بیع معدوم، ولا یمکن جعله إجارة، ... وهذا قول زفر ومالك والشافعی واحمد، لکن یصح الاستصناع عندهم علی اساس عقد السلم، ویشترط فیه ما یشترط فی السلم، ومن اهم شروطه: تسلیم جمیع الثمن فی مجلس العقد.... وذکروا ایضًا انه یجب تحدید أجل لتسلیم الشئی المصنوع کالسلم وإلا فسد العقد، ویشترط عندهم ألا یعین العامل الصانع، ولا الشئی المعمول المصنوع، کما تشترط بقیة السلم، وبناء علیه یفسد عقد الاستصناع ویفسخ فی صور ثلاث: هی ألا یحدد وقت لتسلیم الشئی المصنوع، وأن یعین العامل، أو یعین المعمول (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۴۵)۔

عندالاحناف عقد استصناع کے صحیح ہونے کے لئے ملحقہ شرائط:

احناف نے عقد استصناع کے صحیح ہونے کے لئے تین شرطیں بیان فرمائی ہیں، اگر ان شرائط میں سے کوئی ایک شرط بھی فوت ہوجائے تو اس وقت عقد فساد کی طرف عود کریگا وہ شرطیں مندرجہ ذیل ہیں:

(۱) معقود علیہ (مصنوع) کی جنس، نوع، قدر، اور صفت واضح ہو۔ اس لئے کہ معقود علیہ مبیع ہے اور مبیع کا واضح ہونا ضروری ہے تو ضروری ہے کہ مبیع معلوم ہو، اگر ان عناصر میں سے کوئی ایک عنصر بھی نہ پایا جائے تو عقد فاسد ہوگا۔

(۲) معقود علیہ (مصنوع) کا ان چیزوں میں سے ہونا جن میں تعامل ناس پایا جاتا ہو، اگر ایسا نہ ہو تو عقد استصناع درست نہ ہوگا۔

(۳) عقد استصناع میں اُجل کو متعین نہ کیا جائے، اگر ایسا ہوا تو امام اعظمؒ کے نزدیک مصنوع کی مدت سپردگی کا عقد میں ذکر کرنے سے "عقد استصناع" فاسد ہوکر "عقد سلم" بن جائیگا پھر اس کے صحیح ہونے کے لئے "سلم" کے شرائط کا پایا جانا ضروری ہے۔ صاحبینؒ کے نزدیک ذکر اُجل کرنے یا نہ کرنے سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے، یہ عقد پھر بھی "عقد استصناع" ہی شمار ہوگا۔ لیکن اس اختلاف کا دارومدار اس وقت ہے جب اُجل کا ذکر ان معاملات میں پایا جائے جن میں تعامل ناس کا دخل ہو، اگر ذکر اُجل کا تعلق غیر تعامل ناس معاملات سے ہو تو اس صورت میں عقد استصناع اجماعًا "عقد سلم" بن جائے گا۔

عقد استصناع پر حکم شرع کے اعتبار سے مرتب ہونے والے اثرات کیا ہیں؟

۱- شئ مصنوع کی رؤیت اور رضامندی کے اظہار سے پہلے پہلے یہ عقد دونوں "مستصنع، مشتری" اور "صانع، بائع" کے لئے "عقد غیر لازم" کا حکم رکھتا ہے، اس لئے کہ اس حال میں صانع کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ عمل سے منع کرے یا مستصنع کے شئ مصنوع کی رؤیت سے پہلے کسی اور خریدار کو یہ چیز بیچ دے، اسی طرح اس صورت میں مستصنع کو بھی رجوع کا حق حاصل ہوتا ہے کہ وہ فرمائش، آرڈر کو کینسل کرے۔

۲- عقد استصناع میں صانع اور مستصنع کے لئے مبیع اور بدل میں ملکیت کا ثابت ہونا ہے، لیکن اس کا تعلق شئ مصنوع کے وجود سے متعلق ہے کہ اگر بائع نے "مبیع" کو "مشروطہ اوصاف فی العقد" کے عین مطابق تیار کیا تو مستصنع کی ملکیت مبیع میں ثابت ہوئی، لیکن ایسی ملکیت جو کہ غیر لازمی ہے یعنی اس کے بعد بھی مشتری کو خیار رؤیت ملے گا چاہے تو اس کو لے یا چھوڑ دے، لیکن صانع کے لئے بدل میں ملکیت کا ثبوت لازمی ہوجاتا ہے وہ اب اس چیز سے متعلق کوئی اختیار نہیں رکھتا ہے کہ وہ اس چیز کو کسی دوسرے کو بیچ دے وغیرہ، جبکہ مستصنع، مشتری نے شئ مصنوع کو دیکھ لیا ہو اور وہ اس کے لینے پر راضی بھی ہو۔

۳- بائع کا شئ مصنوع کو مشروطہ اوصاف کے ساتھ بنانا پھر مشتری کا اس کو دیکھنا اور رضامندی کا اظہار کرنا، بائع کے لئے خیار کے ساقط ہونے کا سبب بنے گا

B

اور مشتری کو خیار رؤیت حاصل رہیگا۔

۴- شئی مصنوع کو بنانے کے بعد اس پر مستصنع کا کوئی حق نہیں رہتا جب تک کہ بائع اس کو مشتری کے سامنے پیش نہ کرے، یہی وجہ ہے کہ اس صورت میں بائع، صانع اس چیز کو بنانے کے بعد مشتری کو دکھانے سے پہلے پہلے کسی دوسرے کو فروخت کرسکتا ہے۔ علامہ کاسانی حنفی کہتے ہیں:

وأما حكم الاستصناع: فحكمه في حق المستصنع اذا اتى الصانع بالمستصنع على الصفة المشروطة ثبوت ملك غير لازم في حقه حتى يثبت له خيار الرؤية اذا رآه إن شاء أخذه، وإن شاء تركه وفي حق الصانع ثبوت ملك لازم إذا رآه المستصنع ورضي به ولا خيار له (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

مذکورہ بالا اہم اور ضروری تفصیلات کو مدنظر رکھتے ہوئے "عقد استصناع" کے متعلق مندرجہ ذیل باتوں کا خلاصہ سامنے آیا:

۱- عقد استصناع ائمہ ثلاثہ اور امام زفر رحمہم اللہ کے یہاں مطلقاً جائز ہی نہیں ہے الا یہ کہ "عقد سلم" کی بنیادوں پر اگر کیا جائے تو درست ہوگا۔

۲- عام فقہاء احناف کے یہاں بھی قواعد بیع اور قیاس کے پیش نظر مطلقاً ناجائز تھا، لیکن تعامل ناس کی وجہ سے استحساناً جائز قرار دیا گیا۔

۳- کچھ فقہاء احناف اور ائمہ مالکیہ، شافعیہ، حنابلہ "عقد استصناع" کو "عقد بیع" مانتے ہی نہیں ہیں محض "وعدہ بیع" اس کو قرار دیتے ہیں۔

۴- جمہور احناف "عقد استصناع" کو "عقد بیع" ہی مانتے ہیں۔

۵- احناف کے یہاں "ظاہر الروایۃ" کے اعتبار سے امام اعظمؒ کے مفتی بہ قول کی بناء پر "مشتری، مستصنع" کو "مصنوعہ وموصوفہ مبیع" کے وجود میں آنے کے بعد بھی "خیار" مل جائیگا۔

۶- امام ابو یوسفؒ کے غیر مفتی بہ قول کے مطابق "مصنوعہ وموصوفہ مبیع" جو کہ مشتری، مستصنع کی فرمائش کے بعد ہی وجود پذیر ہوئی ہے، مشتری مستصنع کو کوئی خیار نہیں ملے گا، لیکن اگر متعینہ اوصاف میں بائع، صانع کے طرف سے کوئی کمی بیشی ہو تو اس صورت میں ان کے نزدیک بھی خیار رؤیت حاصل ہوگا۔

۷- بائع کا مبیع کو متعینہ اوصاف کے ساتھ مشتری کے سامنے پیش کرنے اور مشتری کی رضامندی کے اظہار کے بعد "عقد استصناع" حکم کے اعتبار سے (امام اعظمؒ کے نزدیک) بائع، صانع کے لئے عقد لازم ہوجاتا ہے اور مشتری، مستصنع کے لئے غیر لازم ہوجاتا ہے۔ امام ابو یوسفؒ کے نزدیک دونوں کے لئے لازم ہوجاتا ہے۔

۸- عقد استصناع "مبیع شئی مصنوع" کے وجود میں آنے سے پہلے فقہاء احناف کے نزدیک بالاتفاق یہ عقد استصناع عاقدین کے لئے "عقد غیر لازم" کی حیثیت رکھتا ہے۔

۹- امام اعظمؒ کے نزدیک عقد استصناع والے وہ معاملات جن میں "تعامل" پایا جاتا ہو "مبیع، مصنوع" کے لئے مدت سپردگی کو متعین کرنے سے عقد استصناع فساد کی طرف عود کر کے "عقد سلم" میں تبدیل ہوکر "شرائط بیع سلم" کے مطابق عمل میں لایا جائے گا۔

۱۰- صاحبینؒ کے نزدیک سپردگی مبیع کے لئے مدت کا ذکر عقد استصناع کے لئے سبب فساد نہیں ہے بلکہ یہ عقد "عقد استصناع" ہی شمار ہوگا۔

۱۱- احناف کے یہاں عقد استصناع کے وہ معاملات جن میں تعامل نہ ہو ان میں مبیع کی سپردگی کے لئے وقت کو متعین کرنے سے بالاجماع ایسا "عقد استصناع" فاسد ہوکر کے "بیع سلم" میں تبدیل ہوگا۔

۱۲- جمہور احناف کے یہاں عقد استصناع میں ایجاب وقبول کے بعد "مبیع شئی مصنوع" کے محض وجود میں آنے سے ہی "ملک" ثابت ہوجاتی ہے۔ مشتری کے لئے مبیع میں "ثبوت ملک" ہوجاتا ہے اور بائع کے لئے "بدل مبیع" میں ثبوت ملک ہوجاتا ہے۔

۱۳- عقد استصناع میں مبیع "مادہ شئی مصنوع" ہی ہے نہ کہ عمل صانع۔

۱۴- عقد استصناع میں مادہ مصنوع، بائع ہی کی طرف سے ہوتا ہے، اگر تھوڑا سا مستصنع، مشتری کی طرف سے بھی ہو، لیکن اکثر بائع کا ہی ہو تو بھی اس عقد کو عقد استصناع ہی مانا جائیگا۔

۱۵- اگر سامان گاہک خریدار کی طرف سے ہو اور بائع صرف اس کو تیار کر کے دے تو اس صورت میں یہ عقد ''عقد اجارہ'' ہوگا۔

۱۶- عقد استصناع کے لازم نہ ہونے کی وجہ سے بائع کا مبیع کو بنانے کے بعد مشتری اول کے سامنے پیش کرنے سے پہلے کسی مشتری ثانی سے اس چیز کا عقد کرنا جائز ہے۔

۱۷- فقہ حنفی کی عقد استصناع سے متعلق عبارات سے تو یہ بات صاف ظاہر ہوتی ہے کہ عقد استصناع مکیلی، موزونی، عددی، منقولی، چیزوں میں ملحقہ شرائط کو مد نظر رکھتے ہوئے جائز ہے۔

۱۸- عقد استصناع ہمیشہ ایسی چیز پر ہوگا جس کو تیار کرنے کی ضرورت پڑے، یعنی وہ چیز بازار میں موجود نہ ہو۔

۱۹- عقد استصناع کے لئے ضروری ہے کہ عقد کے شروع ہی میں فریقین بائع، مشتری باہم رضا مندی سے کسی قیمت پر متفق ہوں اور مبیع، مطلوبہ چیز کے ضروری اوصاف بھی متعین کر لئے جائیں۔

۲۰- عقد استصناع میں متعینہ قیمت یا بدل کا پیشگی ادا کرنا ضروری نہیں ہے۔

ب- استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع ؟

شرعاً کسی بیع کے صحیح ہونے کے لئے بنیادی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ جس چیز کی بیع کا ارادہ ہے، وہ بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں ہو، اس شرط میں تین باتیں پائی جاتی ہیں:

۱- وہ چیز موجود ہو، لہذا ایسی چیز جو ابھی موجود نہیں ہے اس کی بیع جائز نہیں ہے۔

۲- بیچی جانے والی چیز بائع کی ملکیت میں آچکی ہو، اگر ایسا نہیں تو معلوم ہوا کہ چیز تو موجود ہے لیکن بائع اس کا مالک نہیں ہے تو وہ ایسی چیز کی بیع نہیں کر سکتا ہے۔

۳- صرف ملکیت ہی کافی نہیں ہے بلکہ وہ چیز بائع کے قبضہ میں ہونی چاہئے، خواہ وہ قبضہ حسی ہو یا معنوی، اگر بائع اس چیز کا مالک تو ہے، لیکن وہ خود یا کسی اپنے وکیل کے ذریعے اسے قبضے میں نہیں لایا تو وہ اسے بیچ نہیں سکتا ہے۔

شریعت کے اس عمومی اصول سے صرف دو صورتیں مستثنی ہیں: ایک ''عقد سلم'' دوسرا ''عقد استصناع'' اور دونوں مخصوص نوعیت کی بیع ہیں۔ احناف کے یہاں اس سلسلے میں دونوں طرح کی باتیں منقول ہیں جس میں عقد استصناع کو ''بیع اور وعدہ بیع'' دونوں مانا گیا ہے لیکن راجح قول ''عقد بیع'' ہونے کا ہے۔

عقد استصناع بعض صورتوں میں ''بیع'' اور بعض صورتوں میں ''وعدہ بیع'' ہے:

احقر کے نزدیک مشتری کی جانب سے موصول ہونے والی فرمائش اور آرڈر کے بعد جس کو بائع نے قبول کیا ہے ''کیفیت مبیع'' مختلف ہوتی ہے اور اس اعتبار سے ''استصناع'' کبھی صرف ''وعدہ'' ہوگا اور کبھی ''بیع'' ہوگا اور اس کی مندرجہ ذیل صورتیں ہیں:

۱- اگر مستصنع اور صانع کے درمیان عقد ہونے کے بعد مبیع کے ایجاد سے متعلق کوئی کوشش نہ ہوئی ہو اور ابھی صرف زبانی اعتبار سے ایجاب وقبول ہی ہوا ہو اور قانونی اعتبار سے بھی کوئی تحریر نہ لکھی گئی ہو۔ تو اس صورت میں یہ معاملہ صرف ''وعدہ'' شمار ہوگا۔

۲- ایجاب وقبول کے بعد صانع نے ''مطلوبہ شئی، مبیع'' پر اگر کام شروع نہ کیا ہو اور دونوں میں سے کوئی ایک مشتری یا بائع معاملہ کو رد کرنا چاہیں تو اس صورت میں بھی یہ صرف ''وعدہ'' ہوگا۔

۳- مشتری اور بائع کے ایجاب وقبول کے بعد اس عقد کی تکمیل کے لئے اگر کوئی بھی چیز سامنے آئی، چاہے مشتری کی جانب سے یا بائع کی جانب سے، چاہے شرعی کاوش ہو یا عرفی کاوش ہو مثلاً مشتری نے بدل کا کل یا بعض بائع کے سپرد کر دیا، یا دونوں نے باہم قانونی اعتبار سے کوئی ایسی پیش قدمی کی جس کی وجہ سے قانوناً دونوں اپنے حقوق کو حاصل کر سکتے ہوں، یا اپنے ضرر کو دفع کر سکتے ہوں، یا بائع نے مبیع کو بنانے کے لئے مادہ مصنوعہ کے حصول کے لئے اس کو خریدا یا خود کسی اور کو آرڈر دیا۔ تو اس صورت میں یہ ''عقد'' شمار ہوگا۔

یہ تقسیم احقر نے کتب فقہ میں عقد استصناع سے متعلق ان عبارات کے ذیل میں کی ہیں جن میں اس عقد کے لازم اور غیر لازم ہونے کا بیان آیا ہے جس کی تفصیل اوپر بیان ہو چکی ہے۔

فلیٹس کی ''قبل القبض بیع'' احناف کا رجحان جواز کی طرف:

عقد استصناع سے متعلق سوال (۳) میں بھی اسی اصول کے پیش نظر حکم عائد ہوگا کہ مشتری کا مبیع کے وجود میں آنے سے پہلے بیچنا کب جائز ہوگا اور کب ناجائز ہوگا۔ اس لئے کہ اصل علت بیع قبل القبض کے ناجائز ہونے کی ''ربح مالم یضمن'' اور ''غرر'' ہے اور یہ علت منصوص ہے جہاں بھی پائی جائیگی وہاں ''بیع قبل القبض'' ناجائز ہوگی، لیکن یہ حکم صرف منقولات کے ساتھ خاص ہے جیسا کہ ابھی امام صاحب اور امام ابو یوسف کی دلیل سے واضح کیا گیا، لیکن اگر مبیع غیر منقول ہو اور ان میں ہلاکت کا اندیشہ نہ ہو تو وہاں بیع قبل القبض مطلقاً جائز ہوگی۔

حاصل کلام یہ ہوا کہ امام اعظمؒ اور امام ابو یوسفؒ کے نزدیک ''مبیع'' اگر معدوم ہو یا معدوم تو نہیں لیکن ملکیت میں نہیں ہے، یا ملکیت میں تو ہے لیکن قبضہ نہیں ہے چاہے حقیقی قبضہ ہو یا معنوی قبضہ ہو، یا منقولات میں سے ہو اور ہلاکت کا اندیشہ ہو اس طرح کہ ضمان میں نہ آئی ہو تو ان تمام صورتوں میں ''بیع قبل القبض'' قطعاً جائز نہیں ہے اور اگر اس کا برعکس پایا گیا تو وہاں معاملہ صحیح اور جائز ہوگا مگر صرف غیر منقولات میں ایسا ہوگا۔ منقولات میں حکم اصل الاصول ہی کی طرف عود کرے گا۔

چونکہ آج فلیٹس کی خرید وفروخت میں ایسا بہت ہوتا ہے تو وہاں اس طرح سے ان میں ''بیع قبل القبض'' کرنا درست اور صحیح ہوگا، اس لئے کہ یہاں ضمان میں آنا ضروری نہیں ہے اور نہ ہی ہلاکت کا اندیشہ ہے اور نہ ہی غرر کا اندیشہ ہے۔ احقر کی بھی یہی رائے ہے اس کے علاوہ کوئی چارہ کار بھی نہیں ہے۔

د- عقد استصناع کا تعلق اموال منقولہ اور غیر منقولہ دونوں کے ساتھ ہے تفصیل اوپر آ گئی ہے۔

ہ- استصناع موازی یا متوازی کا حکم:

اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، اسی طرح ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ضمان دوسرے کے ساتھ نہ مل جائے تب ایسا کرنا جائز ہے ورنہ نہیں اور عقد استصناع کے علاوہ اس کے جواز کی کوئی اور صورت نظر نہیں آتی ہے، لیکن شرط یہی ہے کہ ان دونوں عقود کے درمیان کوئی ربط نہ ہو، دونوں کے علاقے ایک دوسرے سے ممتاز ہوں۔ رہی بات دونوں قیمتوں میں فرق اور امتیاز کی جو کہ تیسرا فرد نفع کی شکل میں لیتا، رکھتا ہے تو اس میں کوئی مضائقہ نہیں۔

علامہ وھبہ زحیلیؒ نے اس سلسلے میں ''أثر الاستصناع فی تنشیط الحرکة الصناعیة'' عنوان کے ذیل میں تفصیلاً ان چیزوں کے متعلق ''اعلام الموقعین ۳/ ۴۰۰'' کے حوالہ سے مندرجہ ذیل چیزوں کے جواز کی طرف اشارہ کیا ہے اور عرب علماء کے اتفاق رائے کو بھی نقل کیا ہے۔

۱- استصناع کو مخصوص معاہدوں میں تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے، خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فائنانس کے شعبے میں۔

۲- چونکہ استصناع میں یہ ضروری نہیں کہ قیمت پیشگی ادا کی جائے اور یہ بھی ضروری نہیں کہ مبیع پر قبضے کے وقت ادا کی جائے (بلکہ قیمت فریقین کے طے شدہ معاہدے کے مطابق کسی بھی وقت تک مؤجل ہوسکتی ہے) اس لئے فریقین جس طرح چاہیں قیمت کی ادائیگی کا وقت مقرر کر سکتے ہیں، نیز قیمتوں کی ادائیگی قسطوں میں بھی ہوسکتی ہے۔

۳- یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار مبیع کو خود بنائے بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں داخل ہوسکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکے دار کی خدمت حاصل کر سکتا ہے۔

۴- دونوں صورتوں میں وہ صرف شدہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کر سکتا ہے کہ اس سے اس ''صرف شدہ'' رقم پر معقول منافع حاصل ہو جائے۔

۵- جدید معاہدات کو بھی جن میں مبیع کو بنانے کے بعد بائع ہی کو بدل کے عوض میں متعینہ مدت تک چلانے کے لئے دیا جاتا ہے یا اس کو اختیار دیا جاتا ہے کہ

اپنا بدل کسی دوسرے کو بیچ کر حاصل کرے۔ جیسا کہ عام شاہراہوں، پلوں وغیرہ کے تعمیرات میں ممالک کا طرز عمل دیکھنے کو ملتا ہے۔ ان کو بھی عقد استصناع کی بنیادوں پر تشکیل دیا جاسکتا ہے۔ علامہ لکھتے ہیں:

ثم انتشر الاستصناع انتشارا واسعا فی العصر الحدیث، فلم یعد مقصورا علی صناعة الاحذیة والجلود والنجارة والمعادن والاثاث المنزلی من مفروشات وغیرها من الخزائن والمقاعد والمساند والصنادق، وانما شمل صناعات متطورة ومهمة جدا فی الحیاة المعاصرة کالطائرات والسفن والسیارات والقطارات وغیرها ... وانما یشمل ایضا اقامة المبانی وتوفیر المساکن المرغوبة ... ومن ابرز الامثلة والتطبیقات لعقد الاستصناع بیع الدور والمنازل والبیوت السکنیة علی الخریطة ضمن اوصاف محدودة، فأن بیع هذه الاشیاء فی الواقع القائم لایمکن تسویغه الا علی أساس الوعد الملزم بالبیع او علی عقد الاستصناع... ویتم تسدید الثمن عادة علی اقساط ذات مواعید محدودة، وتحتسب الاقساط جزء امن الثمن فلا زکاة فیها إلا اذا فسخ العقد (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۸، ۳۶۵۷)۔

و- بیعانہ کی حقیقت اور اس کا حکم:

ہمارے فقہا احناف میں اس کی تفصیل اور حقیقت اس طرح ملتی ہے: علامہ وہبہ زحیلی ؒ ''بیع العربون'' کے عنوان کے تحت رقمطراز ہیں:

بیع العربون یا بیعانہ یا بیع العربان: اس بیع کو کہتے ہیں جس میں مشتری بیعانہ کے طور پر کچھ رقم بائع کو دیتا ہے اور اس میں یہ شرط ہوتی ہے کہ مشتری بائع سے کہتا ہے، دیکھو میں یہ کچھ رقم دیتا ہوں اور ساتھ میں اپنے لئے خیار لیتا ہوں کہ چاہوں تو اس بیع کو قائم رکھوں اور چاہوں تو اس کو فسخ کروں۔

اگر بیع کو بعد میں مشتری قائم رکھے گا تو یہ پیشگی دی ہوئی رقم جس کو بیعانہ یا بیع العربون کہتے ہیں، اصل ثمن کا جزو بن جاتی ہے اور اگر بیع کو فسخ کر دیا تو یہ بیعانہ کی رقم ضرر کو دور کرنے کے لئے بائع کی ملک ہوجاتی ہے، گویا یہ مشتری کی طرف سے بائع کے لئے ہبہ ہوگا، مشتری کا اس میں کوئی حق نہیں رہتا ہے۔ مشتری کو اس عقد میں خیار رہتا ہے اور بائع کے لئے یہ عقد لازم ہوجاتا ہے اور مدت خیار مشتری کے لئے غیر محدود ہوتا ہے۔

اس سلسلے میں فقہاء کے یہاں اختلاف پایا جاتا ہے، ایک مسلک جمہور فقہاء کا ہے اور ایک مسلک امام احمد بن حنبلؒ کا ہے جس کی تفصیل مندرجہ ذیل ہے:

جمہور کا مسلک: امام مالک، امام شافعی، امام ابوحنیفہ رحمھم اللہ تینوں صاحبوں کا کہنا ہے کہ عقد میں اس شرط کا لگانا جائز نہیں، اگر بیع تام نہ ہوئی تو بائع کا بیعانہ کے طور پر دی گئی رقم کو ضبط کر لینا درست نہ ہوگا، اس لئے کہ یہ رقم بغیر کسی عوض کے بائع کے پاس چلی گئی جس کی شرعا کوئی حقیقت نہیں ہے۔ اس صورت میں تو یہ عقد احناف کے یہاں ''عقد فاسد'' ہوگا اور بقیہ کے یہاں یہ عقد ''عقد باطل'' ہوگا۔

جمہور کا مستدل: جمہور کا مستدل وہ حدیث پاک ہے جس کو امام مالکؒ نے مؤطا میں نقل کیا ہے ''نھی رسول اللہ ﷺ العربان أو العربون'' اس سلسلے میں نبی اکرم ﷺ کی طرف سے نہی منقول ہے، اس واسطے جمہور کا کہنا ہے کہ نہی بھی موجود ہے اور شرعی قواعد کا مقتضی بھی یہی ہے کہ ایسا معاملہ جائز نہ ہو، کیونکہ بائع یا کمپنی بلا وجہ بغیر کسی عوض کے دی ہوئی رقم پر قبضہ کر رہا ہے۔

مسلک امام احمد ابن حنبلؒ:

آپ کے یہاں بیع العربون جائز ہے، آپ کے نزدیک بائع یا مشتری کا ''بیعانہ'' کی شرط لگانا یہ دراصل عقد کی تکمیل کے لئے ایک امر ضروری ہے جس کی وجہ سے دفع ضرر ممکن ہوتا ہے، اس طرح کی شرط سے بیع پر کوئی اثر نہیں پڑتا ہے۔ لیکن خیار مشتری کو محدود رکھنا ضروری ہے، یعنی خیار کی مدت مشتری کے لئے متعین ہونی چاہئے ورنہ بائع کہاں تک انتظار کرتا رہے گا۔

امام احمدؒ مصنف عبدالرزاق کی ایک روایت کو مستدل بنارہے ہے جس میں نبی اکرم ﷺ کو عربان سے متعلق دریافت کیا گیا تو آپ نے اس کو حلال قرار دیا۔

تعامل اور عرف کی وجہ سے بیعانہ کا طریقہ کار جواز کے ہی حکم کا تقاضہ کرتا ہے:

موجودہ دور میں چونکہ بیعانہ کا عرف بن گیا ہے اور اس سے بچنا ناگزیر ہو گیا ہے، لہذا اس طرح کے معاملات کو عرف اور استحسان کی وجہ سے جائز قرار دیا گیا ہے، چونکہ احناف کے یہاں ایک تو اس سلسلے میں واضح ممانعت وارد ہوئی ہے اور امام احمدؒ کے مستدلات کی احادیث بھی ان کے یہاں قابل قبول نہیں ہے، محدثین کے ان میں کلام کی وجہ سے۔ اسی وجہ سے "مجمع الفقہ الاسلامی نے بھی ۱۴۱۴ھ میں ہونے والے سیمینار میں عقد بیعانہ کو بر بنائے تعامل اور استحسان جائز قرار دیا۔

احقر کی بھی یہی رائے ہے کہ چونکہ اس طرح کے معاملات اب اکثر پائے جاتے ہیں جن میں بطور بیعانہ کے ایک قلیل رقم ہی نہیں بلکہ کثیر رقم منصوبات کے تکمیل کے لئے جمع "ڈپازٹ" کرنی پڑتی ہے جس کے بغیر تجارت کے منصوبات کو تکمیل تک نہیں پہنچایا جاسکتا ہے اور کمپنیاں بھی اس کے بغیر کوئی معاملہ کرنے کے لئے تیار نہیں ہوتی ہیں، لہذا اس چیز کو مدنظر رکھتے ہوئے "بیعانہ" دینا اور اسی کے مطابق عقد کرنا درست ہوگا۔ اسی کو علامہ وھبہ زحیلیؒ نے بھی بطور خلاصہ کے یوں لکھا ہے:

وفی تقدیری أنه یصح ویحل بیع العربون وأخذه عملًا بالعرف، لأن الاحادیث الواردة فی شأنه عند الفریقین لم تصح، وهذا هو قرار مجمع الفقه الإسلامی فی دورته الثامنة فی برونی فی غرة المحرم ۱۴۱۴ھ (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۴۳۵، ۳۴۳۴)۔

ز- مصنوع کے لئے مادہ، میٹریل صانع کو دینا:

یہ بات پہلے آچکی ہے کہ عقد استصناع میں مادہ مصنوعہ بائع کی طرف سے ہونا ضروری ہے، تب عقد استصناع شمار ہوگا اور اگر مادہ مشتری کی طرف سے ہو تو اس وقت عقد "عقد اجارہ" بن جائیگا۔

رہی بات آرڈر کے مطابق مبیع کے تیار نہ ہونے پر کیا مشتری کو خریدنے کا اختیار رہے گا یا کیا اس کو یہ حق نہیں رہے گا؟

اس سلسلے میں یہ تفصیل گذر چکی ہے کہ امام صاحبؒ کے یہاں اس کو خیار حاصل رہے گا لیکن امام ابو یوسفؒ کے یہاں مشتری کو کوئی خیار نہیں رہے گا، لیکن احقر کے نزدیک ایک تیسرا راستہ یہ بھی اپنایا جاسکتا ہے کہ دونوں قولوں کو (ظاہر الروایہ) کو بھی اور امام ابو یوسفؒ کے قول کو بھی) عمل میں لایا جائے جس کی چند صورتیں ہوسکتی ہیں جو کہ مندرجہ ذیل ہیں:

۱- اگر مبیع کا تعلق منقولات سے ہو، ساتھ ہی متعینہ اوصاف کے اعتبار سے آرڈر پر بنائی ہوئی چیز میں نقص قابل برداشت ہو، یا مشتری کے ذاتی استعمال کے لئے ہو آگے بیچنے کا مسئلہ نہ ہو، بائع کے لئے بھی اشد ضرر کا سبب نہ ہو اور وہ نقصان کو برداشت کرنے کی بغیر کسی جبر واکراہ کے برضا ورغبت تیار ہو، یا اس کو اور کوئی خریدار بھی ملنے کا امکان ہو تو ان تمام صورتوں میں ظاہر الروایہ پر عمل کر کے بائع اور مشتری کو اختیار رہیگا۔ چاہیں تو عقد کو باہمی رضامندی کے ساتھ باقی رکھیں یا فسخ کردیں۔

۲- اگر مبیع منقولات میں سے ہو، اور نقص قابل برداشت ہو لیکن مشتری کو یہ چیز ذات کے لئے نہیں ہے، بلکہ دوسرے کے لئے ہو (جیسے کہ عقد موازی یا متوازی ہو) لیکن خود کے لئے اسی طرح بائع کے لئے مبیع کا نقص قابل برداشت ہے تو اس صورت میں بھی ظاہر الروایہ پر عمل کر کے بائع اور مشتری کو اختیار رہے گا، چاہیں تو عقد کو باہمی رضامندی کے ساتھ باقی رکھیں یا فسخ کردیں۔

۳- اگر مبیع غیر منقولات میں سے ہیں اور نقص کے اعتبار سے اخف ہے، مشتری کو اپنی ذات کے لئے ہے، کسی دوسرے کو آگے نہیں بیچنا ہے، لیکن بائع کو مبیع رد کرنے کے اندر اخف ضرر لاحق ہوسکتا ہے بایں معنی کہ مبیع کا کوئی دوسرا خریدار بھی مل سکتا ہے، چاہے کم قیمت کے عوض میں ہی مل جائے تو اس صورت میں بھی ظاہر الروایہ پر عمل کر کے بائع اور مشتری کو اختیار رہے گا چاہیں تو عقد کو باہمی رضامندی کے ساتھ باقی رکھیں یا فسخ کردیں۔

۴- اگر مبیع غیر منقولات میں سے ہیں اور آرڈر کے اعتبار سے اس کے اوصاف میں کوئی نقص رہ گیا جس کو بائع صحیح طرح سے نہ بنا سکا، لیکن مبیع کا تعلق بہت بڑی چیز کے ساتھ ہے جس کی تلافی کی کوئی صورت نہیں ہوسکتی بایں معنی کہ یہ چیز کسی اور کے کام نہ آسکتی ہے، صرف مشتری ہی اس کو اپنے مقصد کے لئے

استعمال کرسکتا ہے اگر چہ نقص بھی ہے، نیز یہ نقص مشتری کے لئے قابل برداشت ہے، لیکن بائع کو اشد ضرر لاحق ہوتا ہے اگر مشتری اس کو رد کرے یا اس کو خیار دیا جائے۔ اس صورت میں امام ابو یوسفؒ کے قول پر عمل کر کے مشتری کو اختیار نہیں دیا جائے گا ساتھ ہی بائع سے نقص کا جرمانہ اصل قیمت سے لیا جائیگا تا کہ دونوں کے حقوق کی رعایت ہو سکے۔

الغرض ان تمام صورتوں میں ضرر ہی کو دونوں طرف سے دیکھا جائے اور اسی کے مطابق خیار یا جرمانہ نقصان کی تلافی، کا فیصلہ کیا جائے، تا کہ اصل الاصول پر بھی عمل ہو اور تعامل ناس کی بھی رعایت ہو سکے۔

ح- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ:

اس سلسلے میں عرض ہے کہ فقہا اس معاملہ میں خاموش نظر آرہے ہیں، لیکن عقد اجارہ میں اس کی ایک مثال اس طرح ملتی ہے کہ اگر زید درزی کو کپڑا سلانے کے لئے دے اور اس کو کپڑے کے تیار کرنے کے بارے میں کہے کہ اگر تم نے اس کو تین تاریخ تک سل کے دیا تو معاوضہ ایک سو روپیہ دونگا اور اگر دس تاریخ تک دیا تو معاوضہ پچاس روپیہ دونگا تو زید کا درزی کے ساتھ اس طرح کا معاملہ کرنا، درزی کی قبولیت کی شرط کے ساتھ جائز ہے۔ اسی چیز کو مدنظر رکھتے ہوئے احقر کی رائے عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کے مدت کے بارے میں کچھ اس طرح ہے:

۱- اگر عقد میں اس چیز کا ذکر آیا ہوا اور دونوں نے باہمی اس پر اتفاق کیا ہو تب تو وقت پر مبیع کا حاضر کرنا بائع کے ذمہ لازم ہوگا، اگر اس نے تاخیر کی تو مشتری کو بھی تاوان لینے کا حق ہوگا۔

۲- اگر عقد میں اس طرح کا کوئی ذکر ہوا ہو، لیکن بائع کی طرف سے تاخیر کسی معقول عذر کی وجہ سے ہوئی ہو، مثلاً کوئی آفت آئی یا حالات کی خرابی کی وجہ سے کارخانہ بند رہا، یا ایسی کوئی چیز پیش آئی جو بائع کے اختیار میں نہیں ہے اور وہ مبیع کے وقت مقررہ تک پیش کرنے سے عاجز رہا، مثلاً ایسی بیماری لگی جو کام کے لئے مانع بنی، ان صورتوں میں مشتری کو کوئی تاوان نہیں ملے گا، اگر چہ وقت پر مبیع کا پیش کرنا بائع کے ذمہ تھا۔

۳- اگر عقد میں اس طرح کا کوئی تذکرہ نہ تھا تو اس صورت میں مشتری کو کوئی تاوان وغیرہ نہیں دیا جائیگا۔

وجہ یہ ہے کہ عقد میں عاقدین کا باہمی کسی چیز پر اتفاق کرنا یا نہ کرنا اس کا شریعت نے ہمیشہ اعتبار کیا ہے تا کہ اصلاً جو عقود میں اباحت ہے وہ برقرار رہے، علامہ وہبہ زحیلیؒ نے بھی اس چیز کو "قاضی شریح" کے حوالے سے یوں بیان کیا ہے: "جو شخص کسی چیز کو بغیر کسی جبر و اکراہ کے لازم کر دے، تو وہ چیز اس پر لازم ہو جاتی ہے"۔ علامہ لکھتے ہیں:

واما فی مجال المقاولات التی یتم فیها عادة الاتفاق علی مدة التسلیم والالزام بغرامات معینة عند التأخیر، فهو ای التغریم جائز ایضا وداخل تحت مفهوم ما یسمی قانونا الجزائی، وقد أقره القاضی شریح، وأیده قرار هیئة کبار العلماء فی السعودیة ۱۳۹۴ھ،

قال شریح: ''من شرط علی نفسه طائعا غیر مکره، فهو علیه'' (اعلام الموقعین ۳/ ۴۰۰ بحواله الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۸)۔

عقد استصناع کی شرعی حیثیت

مفتی عابد الرحمن مظاہری بجنوری[1]

استصناع کی لغوی اور اصطلاحی تعریف:

استصناع لغت میں ''طلب الفعل'' کو کہتے ہیں (ملاحظہ فرمائیں: لسان العرب ۸ /۲۰۹، اور مختار الصحاح /۷۱ ۳، نیز القاموس المحیط ۱ /۹۵۴)۔

اور سید محمد مرتضی الزبیدی نے لکھا ہے:

استصناع عربی زبان کا لفظ ہے جس کے لغوی معنی کسی چیز کو تیار کرنے کا حکم دینا ہے (تاج العروس ۵ /۲۲۴، مادہ: صنع)۔

علامہ ابن عابدین شامی صاحب رد المحتار استصناع کے لغوی اور اصطلاحی معنی بیان کرتے ہوئے رقم طراز ہیں:

''هو لغة: طلب الصنعة أي أن يطلب من الصانع العمل'' (رد المحتار ۷/ ۴۷۴، کتاب البیوع باب السلم)

(استصناع لغت میں طلب صنعت کو کہتے ہیں، یعنی صانع سے عمل طلب کرنا)۔

الغرض ''استصناع'' کسی چیز کے تیار کرنے کا حکم کسی کاریگر (صانع، دستکار) کو دینا۔

فقہاء کی اصطلاح میں ''استصناع'' ایک ایسی چیز پر کیا گیا عقد ہے جس کی صفات متعین ہوں اور ان صفات کے مطابق اس چیز کو بنوانا مقصود ہو۔

فقہاء نے مختصر الفاظ میں اس کی تعریف اس طرح کی ہے:

''هي عقد على بيع في الذمة شرط فيه العمل'' (الكاساني، علاء الدين ابو بكر بن مسعود الكاساني، بدائع الصنائع ۵/ ۲)

(یعنی کسی ایسی چیز پر عقد کرنا جو ذمہ میں ہو اور اس پر عمل کرنا مشروط ہو)۔

عقد استصناع کی مشروعیت:

بعض اہل علم نے قرآن پاک کی اس آیت مبارکہ سے استصناع کے جواز پر استدلال کیا ہے: "فهل نجعل لك خرجًا على أن تجعل بيننا وبينهم سدًا" (سورہ کہف: ۹۴) (کیا ہم آپ کے لئے کچھ انتظام کردیں؟ (اس شرط پر کہ) آپ ہمارے اور ان کے درمیان ایک دیوار بنادیں)۔

سیدنا ابن عباسؓ سے مذکورہ آیت میں لفظ "خرجًا" کی تفسیر "أجرًا عظيمًا" یعنی بڑا معاوضہ سے کی ہے، اس آیت میں قرآن مجید نے اس قسم کے معاہدوں کے صحیح ہونے کی رہنمائی کی ہے (البیان: عقد الاستصناع: ۲۲۱)۔

عقد استصناع کا جواز احادیث مبارکہ سے:

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک مرتبہ ایک انگوٹھی بنانے کا آرڈر دیا، پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے انگوٹھی تیار کی گئی، جیسا کہ حضرت انس بن مالکؓ سے منقول ہے:

''عن أنس بن مالك قال: اصطنع رسول الله ﷺ خاتمًا فقال: إنا قد اصطنعنا خاتما نقشنا فيه نقشا فلا ينقش أحد عليه'' (مسند احمد ۳/ ۱۰۱، رقم الحديث: ۱۲۰۱۲، السنن الكبرى للنسائي ۵/ ۴۵۶، رقم: ۹۵۴۵)۔

نیز رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے مہاجرین کی ایک عورت سے کہا کہ وہ اپنے لڑکے کو (جو بڑھئی کا کام کرتا ہے) حکم دے کہ وہ میرے لئے منبر بنائے، چنانچہ اس عورت نے اپنے لڑکے سے منبر بنوا کر رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پیش کیا:

---

[1] مدرسہ عربیہ مدینۃ العلوم محلہ مردھگان بجنور یوپی۔

"أن النبیﷺ أرسل إلى امرأة من المهاجرين وكان لها غلام نجار قال لها: مري عبدك فليعمل لنا أعواد المنبر فأمرت عبدها فقطع من الطرفاء فصنع له منبرًا، فلما قضاه أرسلت إلى النبیﷺ أنه قد قضاه قال رسول اللهﷺ: أرسلي به إلي فجاؤوا به فاحتمله النبیﷺ فوضعه حيث ترون" (البخاری: کتاب الصلاۃ، أبواب استقبال القبلة، رقم: ۲۴۳۰، مسلم رقم: ۵۴۴)۔

(نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے مہاجرین کی ایک عورت کو بلا بھیجا اور اس عورت کا ایک لڑکا تھا جو بڑھئی کا کام کرتا تھا، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے فرمایا: تم اپنے لڑکے کو حکم دو کہ وہ میرے لئے لکڑی کا ایک منبر بنائے، چنانچہ اس (عورت) نے لڑکے کو حکم دیا، لڑکا جنگل سے جھاؤ کی لکڑی کاٹ کر لایا اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے منبر تیار کیا، جب منبر تیار ہو چکا تو (اس) عورت نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس خبر بھیجوائی کہ منبر تیار ہو چکا ہے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: اس کو میرے پاس بھیجوادو، چنانچہ کچھ آدمی اس کو لے کر آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں آئے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے جہاں مناسب جانا (اس منبر کو) رکھ دیا)۔

ان روایات سے معلوم ہوا کہ عقد استصناع جائز ہے، اگرچہ قیاس "عقد استصناع" کے عدم جواز کا متقاضی ہے کیوں کہ اس میں شئ معدوم کی خرید وفروخت لازم آتی ہے اور "شئ معدوم" کی خرید وفروخت سے رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ممانعت فرمائی ہے:

"لا تبع ما ليس عندك" (مشکوۃ: ۲۴۸، جامع ترمذی: کتاب البیوع، باب کراھیة بیع ما لیس عندك)۔

اس حدیث شریف کی رو سے معلوم ہوا کہ شئ معدوم (جو چیز موجود نہ ہو) اور قبضہ میں نہ ہو اور اس کی بیع جائز نہیں ہے۔

یہی وجہ ہے کہ امام شافعیؒ اور احناف میں امام زفرؒ قیاس پر عمل کرتے ہوئے اس طرح کی خرید وفروخت کو جائز قرار نہیں دیتے۔ البتہ علماء احناف میں اکثر علی سبیل الاستحسان حاجت وضرورت کی اس بیع وشراء کو جائز قرار دیتے ہیں۔

ڈاکٹر علی احمد سالوس لکھتے ہیں:

"الاستصناع عند المالكية والشافعية والحنابلة جزء من السلم لا يصح إلا بشروطه وهو عند الحنفية عدا زفر عقد مستقل له شروطه وأحكامه الخاصة" (موسوعة القضايا الفقهية فى قضايا الاقتصادية المعاصرة ۱/ ۱۹۵، ۱۹۳)۔

(مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کے نزدیک استصناع سلم کی ہی ایک قسم ہے جو سلم کی شرطوں کے بغیر درست نہیں ہوتی، البتہ امام زفرؒ کے علاوہ باقی تمام حنفیوں کے نزدیک یہ ایک مستقل عقد ہے جس کی اپنی شرطیں اور خاص احکام ہیں)۔

عقد استصناع کی شرائط:

استصناع پر عمومی طور پر بیع کی ہی شرطیں نافذ ہوتی ہیں، لیکن اس کے ساتھ کچھ ایسی اہم شرائط ہیں جو بیع سے مختلف ہیں اور ان کا استصناع میں خیال رکھنا ضروری ہوتا ہے، جن میں مصنوع (جو چیز بنوانا مطلوب ہے) کی جنس، نوع، صفت، اور مقدار معلوم ہو اور اس میں لوگوں کا عرف بھی جاری ہو، اور ان ہی شرطوں میں سے ایک شرط یہ بھی ہے کہ میعاد مقرر نہ ہو نہیں تو یہ عقد سلم ہو جائے گا۔ ان شرائط کی وضاحت مندرجہ ذیل ہے:

۱- جس چیز کا آرڈر دیا جا رہا ہے وہ معاشرہ میں رائج ہو اور لوگ اسے تیار کرواتے ہوں، کیوں کہ اس معاہدے کو بیع معدوم سے مستثنی ہی اس وجہ سے کیا گیا ہے کہ اس کی صورت اور ماہیت وخصوصیات کا لوگوں کو علم ہوتا ہے جس کے سبب جہالت اور غرر کا خطرہ ٹل جاتا ہے۔

علامہ علاء الدین ابوبکر بن سعود الکاسانی بدائع الصنائع میں رقم طراز ہیں:

"وأما شرائط جوازه فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته لأنه لا يصير معلومًا بدونه، ومنها أن يكون مما يجرى التعامل بين الناس من أوانى الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسى والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك ولا يجوز فى الثياب، لأن القياس يأبى جوازه وإنما جوازه استحسانًا بتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب" (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴)۔

(بہرحال عقد استصناع کے جواز کی جو شرطیں ہیں، ان میں سے ایک مصنوع کی جنس، اس کی نوع، اس کی مقدار اور اس کی صفت کو بیان کرنا ہے، اس

لئے ان چیزوں کے بیان کئے بغیر شیٔ مصنوع کی تعیین نہیں ہوسکتی ہے، اور دوسری شرط یہ کہ اس میں لوگوں کا تعامل بھی ہو، جیسے لوہے، کانچ، پیتل، اور کانچ کی برتن نیز موزے جوتے، جانوروں کے لئے لوہے کا لگام، تلواروں کے دستے، چھریاں، قسی، تیر، ہتھیار، طشت اور قمقمے وغیرہ، اور کپڑوں میں لوگوں کے عدم تعامل کی وجہ سے عقد استصناع جائز نہیں ہے، اور قیاس کپڑوں میں استصناع کے جواز کا منکر ہے جب کہ اس کا جواز استحسانا لوگوں کے تعامل ہی کی وجہ سے ہے، اور کپڑوں میں استصناع کا تعامل ہی نہیں ہے)۔

۲- آرڈر پر تیار کرائے جانے والی چیز کی جملہ خصوصیات کا معاہدہ کے وقت تعین کرلیا جائے اور ہر ایسی شق سے بچا جائے جس سے معاہدہ متنازع ہونے کا خدشہ ہو۔

علامہ عبدالرحمن بن محمد بن سلیمان الکلیبولی اپنی کتاب مجمع الانہر شرح ملتقی الابحر میں لکھتے ہیں کہ عقد استصناع صرف ان ہی چیزوں میں جائز ہے جن میں عوام کا تعامل ہے اور وہ عام عرف میں داخل ہو، اور آرڈر پر تیار کی جانے والی چیزوں کو اس طرح کھول کر بیان کردیا جائے اور اس میں کوئی ایسی شق اور جہالت باقی نہ رہے جو مستقبل میں نزاع کا باعث بنے۔ "يصح استحسانا فيما تعورف فيه" (مجمع الانهر في شرح ملتقى الابحر ۱۴۹/۳)۔

۳- بعض فقہاء نے یہ شرط بھی لگائی ہے کہ عقد استصناع کرتے وقت معاہدہ میں وقت کا تعین نہ کیا جائے، اگر وقت کا تعین کیا گیا تو وہ چیز استصناع سے نکل کر بیع سلم میں داخل ہوجائے گی اور اس پر سلم کے احکامات نافذ ہوں گے۔

لیکن معاصر محققین کے نزدیک یہ شرط قابل اعتبار نہیں، کیونکہ اگر وقت کا تعین نہ کیا گیا تو تنازع کی صورت باقی رہے گی، لہذا وقت کا تعین ضروری ہے تاکہ تنازع سے بچا جاسکے۔

استصناع اور بیع میں فرق:

عام بیع اور استصناع میں جو بنیادی فرق ہے، وہ یہ ہے کہ اگرچہ استصناع میں بھی خرید وفروخت ہوتی ہے، لیکن نوعیت اور شرعی حکم کے اعتبار سے یہ مسئلہ بیع سے قدرے مختلف ہے، کیونکہ بیع کی جو بنیادی شرط شریعت نے متعین کی ہے وہ یہ ہے کہ "لا تبع ما ليس عندك" (جامع ترمذی: كتاب البيوع باب كراهية بيع ما ليس عندك) یعنی ایسی چیز جو تمہارے پاس نہ ہو اس کو مت بیچو۔

استصناع کے مسئلہ کو اگر بیع کی نوعیت سے دیکھا جائے تو آرڈر پر مال تیار کرانا جائز ہے، کیونکہ کاریگر ایک ایسی چیز پر معاہدہ کررہا ہے جو ابھی وجود میں نہیں آئی ہے اور کسی کی ملکیت بھی نہیں ہے بلکہ معدوم ہے۔ لیکن شریعت مطہرہ چونکہ لوگوں کے لئے آسانیاں پیدا کرتی ہے، تنگی اور مشکلات میں مبتلا نہیں کرتی۔

اللہ تعالی نے فرمایا: "يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر" (البقرہ: ۱۵۸)۔

اور دوسری جگہ ارشاد باری تعالی ہے: "وما جعل عليكم في الدين من حرج" (الحج: ۷۸)۔

کیونکہ آج کل خرید وفروخت کا معیار اور اسٹینڈرڈ بالکل بدل چکا ہے، آن لائن انٹرنیٹ پر معاملات طے پاتے ہیں، یا صرف زبانی معاملات طے ہوتے ہیں، اور مال تیار ہوجاتا ہے۔ کارخانہ سے ہی مال دوسرے کو سپلائی ہوجاتا ہے اور کاریگر (صانع) کو رقم پہنچ جاتی ہے اور آج کل یہ عرف عام میں داخل ہوگیا ہے (عرف کے بارے میں ہم گزشتہ سطور میں عرض کرچکے ہیں) اور لوگوں کی عادت بن گئی ہے۔ ان حالات میں اگر "شیٔ معدوم" کے حکم کو نافذ کیا جائے تو ایک حرج عظیم واقع ہوگا جس کا مسلمانوں کو کافی نقصان اٹھانا پڑے گا اور مسلمانوں کے لئے مالی مشکلات پیدا ہوں گی، لہذا لوگوں کی ضروریات کو پیش نظر رکھتے ہوئے اس قسم کے معاہدات کو عمومی احکام سے چند صورتوں میں الگ کرکے استثنائی طور پر ان کی اجازت مرحمت فرمادی گئی ہے تاکہ لوگ تنگی اور مشکلات میں مبتلا نہ ہوں (البیان، عقد استصناع: ۲۲۲)۔

شیٔ معدوم کی بیع کا شرعی حکم:

شرعی اعتبار سے صحت بیع کے لئے صرف شیٔ مبیع کا مالک ہوجانا ہی کافی نہیں ہے، بلکہ اس پر بائع کا قبضہ اور کنٹرول بھی ضروری ہے خواہ یہ قبضہ حسی ہو یا معنوی، لہذا اگر بائع کسی کا مالک تو ہے لیکن وہ خود یا اس کے وکیل کا اس پر قبضہ نہیں ہے تو اس کو فروخت نہیں کرسکتا ہے، شرعی اعتبار سے کسی چیز کی بیع صحیح ہونے کے لئے اساسی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ جس چیز کی بیع کی جارہی ہے وہ حسی یا معنوی اعتبار سے بائع کے قبضے میں ہو اور وہ شیٔ معدوم نہ ہو،

اس لئے کہ شرع کے اعتبار سے شئی معدوم کی بیع درست نہیں ہے۔ حدیث شریف میں ہے:

''عن حکیم بن حزام قال: قلت یا رسول الله! یأتینی الرجل فیرید منی البیع ولیس عندی فابتاع له من السوق قال: لاتبع ما لیس عندك'' (مشکوۃ: ۲۴۸، سنن ابن ماجه رقم الحدیث: ۲۱۸۷، باب النهی عن بیع ما لیس عندك)

(حکیم بن حزامؓ کہتے ہیں کہ میں نے عرض کیا یا رسول اللہ! میرے پاس ایک شخص کچھ مال خریدنے کی غرض سے آتا ہے، حالانکہ وہ مال میرے پاس موجود نہیں ہوتا ہے تو کیا میں بازار سے لاکر اس سے فروخت کرسکتا ہوں؟ آپ ﷺ نے فرمایا: جو چیز تیرے پاس نہ ہو اس کومت بیچو)۔

حدیث شریف سے معلوم ہوا کہ جب مبیع بائع کے پاس موجود نہ ہو تو اس کی بیع اصولاً جائز نہیں ہے، حضرات فقہاء کرام بھی صحت بیع کے لئے مبیع کے موجود ہونے کو شرط قرار دیتے ہیں، چنانچہ فتاویٰ ہندیہ میں صحت بیع کی شرائط کو شمار کراتے ہوئے لکھا ہے:

''ومنها: فی المبیع وهو أن یکون موجودًا فلا ینعقد بیع المعدوم وماله خطر العدم کبیع نتاج النتاج والحمل کذا فی البدائع، وأن یکون مملوکًا فی نفسه وأن یکون ملك البائع'' (ہندیہ ۳/ ۲، بدائع الصنائع ۴/ ۳۲۶)۔

(صحت بیع کی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ مبیع موجود ہو، لہذا معدوم شئی کی بیع اور اس چیز کی بیع جسے عدم لاحق ہونے کا خطرہ درپیش ہو منعقد نہ ہوگی، جیسے ولد کے ولد کی بیع، اور اس کی جو ابھی حمل ہے، جیسا کہ بدائع الصنائع میں ہے، اور صحت بیع کی دوسری شرط یہ کہ مبیع فی نفسہ مملوک ہو اور بائع کی ملکیت میں ہو)۔

فقہاء کرام فرماتے ہیں کہ مبیع کا موجود ہونا، اور مال متقوم اور مملوک فی نفسہ وغیرہ ہونا شرط ہے کہ بیع معدوم کی بیع صحیح نہیں، جیسا کہ ردالمحتار میں ہے:

''وشرط المعقود علیه ستة کونه موجودًا، مالا معقودًا، مملوکا فی نفسه وکون الملك للبائع فیما یبیعه لنفسه فلم ینعقد بیع المعدوم، ولا بیع ما لیس مملوکا له'' (رد المحتار ۷/ ۱۵)۔

اس طرح سے تقریباً تمام ہی فقہاء کرام نے شئی معدوم کی بیع کو ناجائز قرار دیا ہے، البتہ حضرات فقہاء کرام نے شریعت کے ان عمومی اصول سے دو قسم کی بیع کو مستثنیٰ قرار دیا ہے: (۱) بیع سلم، (۲) بیع استصناع۔ یہ دونوں مخصوص نوعیت کی بیع ہے، اس لئے ان میں چند شرائط کے ساتھ شئی معدوم کی بیع جائز ہے جو کتب فقہ میں تفصیل کے ساتھ مذکور ہیں۔

معدوم کی بیع میں احناف کے نزدیک اگرچہ اصل قاعدہ یہ ہے کہ جائز نہیں مگر نصوص سے اس میں دو استثنا ہیں، ایک استثناء سلم کا کہ سلم میں بھی بیع ہوتی ہے، یعنی ایک ایسی چیز کی بیع ہوتی ہے جو ابھی تک وجود میں نہیں آئی بلکہ وہ واجب فی الذمہ ہوتی ہے، اور خارج میں موجود نہیں ہوتی، جس طرح شریعت نے سلم کو بیع المعدوم کے استثناء کیا ہے، اسی طرح ''استصناع'' کو بھی استثناء کیا ہے، اور اس کی دلیل حضور ﷺ کا منبر بنوانا ہے اس واقعہ سے استدلال کیا جاتا ہے۔ اور منبر بنوانے کی متعدد روایات آئی ہیں، ان میں سے بعض روایات سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ یہ باقاعدہ عقد تھا، اور یہ احناف کے یہاں دلیل ہے۔ اس لئے شئی معدوم کی بیع عقد استصناع میں جائز ہے۔

اور ڈاکٹر وہبہ الزحیلی علماء احناف کے بارے میں لکھتے ہیں: ''ویجوز عند الحنفیة استحسانًا لتعامل الناس وتعارفهم علیه فی سائر الأعصار من غیر نکیر'' (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۶۳۲)

(علماء احناف استحساناً اس بیع کو جائز قرار دیتے ہیں، کیونکہ اس پر لوگوں کا تعامل چلا آرہا ہے اور تمام زمانوں میں لوگ اس پر عمل کرتے آئے ہیں)۔

علامہ عینی فرماتے ہیں: اگرچہ استصناع کے اندر معدوم چیز کی بیع ہوتی ہے، لیکن لوگوں کے تعامل کی وجہ سے اسے حکماً موجود سمجھا جائے گا آپ لکھتے ہیں:

''إن المعدوم قد یعتبر حکمًا أی من حیث الحکم کناس لتسمیة عند الذبح فإن التسمیة جعلت موجودة لعذر النسیان والطهارة للمستحاضة جعلت موجودة لعذر جواز الصلاة لئلا تتضاعف الواجبات فکذلك المستصنع المعدوم جعل موجودًا حکمًا لتعامل الناس'' (البنایه شرح الهدایه ۷/ ۲۱۴)۔

(یعنی کبھی کبھی معدوم چیز کو انسان کے اعذار کے پیش نظر حکماً موجود سمجھا جاتا ہے، جیسے ذبح کرتے وقت تسمیہ بھول جانے والے ذبیحہ کو یوں سمجھا جاتا ہے کہ گویا حکماً تسمیہ موجود ہے، اسی طرح مستحاضہ اگرچہ ناپاک ہوتی ہے، لیکن اس کی مجبوری کے پیش نظر نماز کے وقت اسے حکماً پاک قرار دیا جاتا ہے، لہذا

یہاں عقد استصناع میں لوگوں کے تعامل کی وجہ سے معدوم چیز کو موجود فرض کرلیا جائے گا)۔

نیز فقہ اسلامی کا ایک مسلمہ قاعدہ یہ بھی ہے کہ جو چیز خلاف قیاس بطور استحسان ثابت ہو وہ مورد شرع ہی پر منحصر رہتی ہے، اس میں تعدیہ جائز نہیں اور نہ اس پر قیاس کر کے کسی اور پر حکم لگانا درست ہے، "ماثبت علی خلاف القیاس فغیرہ لایقاس علیہ" (قواعد الفقہ: ۱۱۴)

(جو چیز خلاف قیاس ثابت ہو تو اس کے غیر کو اس پر قیاس نہیں کیا جائے گا بلکہ وہ مورد شرع ہی پر منحصر رہے گا)۔

لہٰذا مذکورہ بالا فقہ اسلامی اصولوں کو سامنے رکھتے ہوئے یہ کہا جا سکتا ہے کہ ضرورت اور حاجت اور خلاف قیاس ثابت ہونے کی وجہ سے صرف مستصنع کے لئے شیئ معدوم کی خریداری کرنا شرعی اعتبار سے جائز ہے، لیکن یہ بات واضح رہے کہ خود مستصنع کے لئے جائز نہیں ہے کہ اس نے جس چیز کی تیاری کا آرڈر دیا ہے اس پر قبضہ حاصل کئے بغیر کسی دوسرے شخص کے ہاتھ فروخت کرے، اسی طرح سے دوسرا تیسرے کو فروخت نہیں کرسکتا، کیوں کہ اس میں ضرر اور غرر دونوں معنی پائے جاتے ہیں، اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع سے منع فرمایا ہے جس میں کسی ایک کو دھوکہ یا نقصان ہو، حدیث شریف میں ہے:

"نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر" (سنن دارمی ۲/ ۲۲۷، رقم الحديث: ۲۵۵۴، مسند احمد، رقم الحديث: ۲۷۵۲)

(حضرت ابوہریرہؓ سے مروی ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کنکری کی بیع اور دھوکے کی بیع سے منع فرمایا ہے)۔

نیز ایک دوسری حدیث میں ہے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

"عن ابن عمر قال قال رسول الله ﷺ: من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يستوفيه" (مسند احمد، رقم الحديث: ۳۹۶، مصنف عبد الرزاق رقم الحديث: ۱۴۲۱۰، موطا امام مالك رقم الحديث: ۲۳۵۶) (حضرت عبداللہ بن عمرؓ سے منقول ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ جو شخص کوئی غلہ خریدے تو اس کو اس وقت تک فروخت نہ کرے جب تک اس پر قبضہ نہ کرلے)۔

استصناع کے مسئلہ کو اگر بیع کی نوعیت سے دیکھا جائے تو آرڈر پر مال تیار کرانا جائز ہے، کیونکہ صانع ایک ایسی چیز پر معاہدہ کر رہا ہے جو ابھی وجود میں نہیں آئی ہے اور کسی کی ملکیت بھی نہیں ہے، بلکہ معدوم ہے، لیکن شریعت مطہرہ چونکہ لوگوں کے لئے آسانیاں پیدا کرتی ہے، تنگی اور مشکلات میں مبتلا نہیں کرتی، ان حالات میں اگر "شیئ معدوم" کے حکم کو نافذ کیا جائے تو ایک حرج عظیم واقع ہوگا جس کا مسلمانوں کو کافی نقصان اٹھانا پڑے گا، اور مسلمانوں کے لئے مالی مشکلات پیدا ہوں گی، لہٰذا لوگوں کی ضروریات کو پیش نظر رکھتے ہوئے اس قسم کے معاہدات کو عمومی احکام سے چند صورتوں میں الگ کر کے استثنائی طور پر ان کی اجازت مرحمت فرمادی گئی ہے تاکہ لوگ تنگی اور مشکلات میں مبتلا نہ ہوں، لہٰذا مذکور بالا احادیث علماء کی آراء اور فقہی اصولوں سے یہ بات عیاں ہوجاتی ہے کہ "مستصنع" کے لئے صانع سے شیئ معدوم کی خریداری خلاف قیاس بطور استحسان بوجہ تعامل ناس اور بسبب اجماع امت جائز ہے جب کہ مستصنع کے لئے مال پر قبضہ حاصل کئے بغیر کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کرنا جائز نہیں ہے، فقط واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع میں بیعانہ کی رقم کا حکم:

عقد استصناع میں معاملات طے پاتے وقت "مستصنع" (خریدار یا مال کا آرڈر دینے والا) سے "صانع" (بائع یا دستکار، یا مینوفیکچرر) کچھ رقم بطور بیعانہ پیشگی لیتا ہے۔ اس کے بعد ہی معاملہ کو قابل بھروسہ سمجھا جاتا ہے، ان میں احتیاطی پہلو یہ ہوتا ہے کہ اگر کسی وجہ سے آرڈر دینے والا سامان لینے سے مکر جائے یا انکار کردے تو اس شکل میں مینوفیکچر کو ایک بڑا نقصان ہوتا ہے، اور یہ بھی ضروری نہیں کہ کوئی دوسرا گاہک اس سامان کو مطلوبہ قیمت پر خرید لے او ریہ بھی ممکن ہوتا ہے کہ مال کی تیاری کے وقت اس مال کی مارکیٹ ویلیو ڈاؤن ہوجائے، ان تمام احتمالات کی وجہ سے صانع زر بیعانہ وصول کرتا ہے، اور مال کے عدم وصولیابی کی شکل میں صانع اس رقم کو ضبط کرلیتا ہے، یہ طریقہ اس وقت پوری دنیا میں رائج ہے اور عرف میں داخل ہوگیا ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ یہ بیعانہ کی رقم مستصنع کے انکار کی صورت میں روک لینا اور واپس نہ کرنا شرعاً جائز ہے یا نہیں؟ اگر صانع بیعانہ کی رقم نہیں روکے گا تو پھر اس کے نقصان کی تلافی کی کیا صورت ہوگی؟ اور صانع اپنے نقصان کی بھرپائی کس طرح کرے گا؟

خرید و فروخت کا معاملہ طے ہونے کے بعد بطور سند و وثیقہ کے خریدار بیچنے والے کو متعینہ قیمت کا ایک حصہ دے دیتا ہے جسے عرف میں "بیعانہ" کہا جاتا ہے، فقہ کی اصطلاحی زبان میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ یہ مشتری کی جانب سے ثمن کے بعض حصہ پر قبضہ دلانا ہے، اس میں تو کچھ حرج نہیں، لیکن معاملات طے

پانے کے بعد مروجہ صورت میں اگر مال کو بعد میں خریدار نے نہ لیا تو اس کی یہ رقم سوخت اور کالعدم ہوجائے گی، اس کو علماء نے درست قرار نہیں دیا ہے، حدیث میں اس کو "بیع عربان" کہا گیا ہے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے حدیث پاک میں بیع عربان کی ممانعت فرمائی ہے: "نهى رسول الله ﷺ عن بيع العربان" (مشکوۃ: ۲۴۸، الفقہ الاسلامی وادلتہ ۶/ ۲۲۰) (رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے)۔

اور اس سلسلہ میں شارح مشکوۃ علامہ سندھی رقمطراز ہیں:

"وهو أن يشترى السلعة ويعطى البائع درهمًا أو أقل أو أكثر على أنه إن تم البيع حسب من الثمن وإلا لكان للبائع ولم يرجعه المشترى وهو بيع باطل لما فيه من الشرط والغرر" (مشکوۃ حاشیہ: ۲۴۸)

(بیع عربان یہ ہے کہ مشتری سامان خریدے اور بائع کو کچھ درہم سامان کی قیمت سے کم یا زیادہ اس شرط پر دیا جائے کہ اگر بیع مکمل ہوگئی تو یہ دی گئی رقم ثمن مبیع میں محسوب ہوگی ورنہ بائع کے لئے ہوجائے گی، مشتری اس سے وہ رقم رجوع نہیں کرے گا یہ بیع شرط اور غرر پر مشتمل ہونے کی وجہ سے باطل ہے)۔

اور حضرت شاہ ولی اللہ محدث دہلوی نے فرمایا:

"نهى عن العربان: أن يقدم إليه شيئ من الثمن فإن اشترى حسب عن الثمن وإلا هو له مجانًا وفيه معنى الميسر" (حجة الله البالغه ۲/ ۱۰۰) (حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے جس کی صورت یہ ہے کہ بائع کو ثمن کا کچھ حصہ دیا جائے کہ اگر اس نے خرید لیا تو وہ قیمت میں محسوب ہوگا اور نہ خریدا تو بائع کو وہ رقم مفت حاصل ہوجائے گی، اس میں "جوا" پایا جاتا ہے)۔

جمہور کے نزدیک یہ بیع از روئے قیاس اس لئے ناجائز ہے کہ اس میں دو شروط فاسد ہیں:

ایک تو یہ کہ مشتری کے بیع فسخ کرنے کی صورت میں بیعانہ بائع کا ہوجائے گا۔

دوسری شرط یہ ہے کہ مشتری کے راضی نہ ہونے کی صورت میں بیع فسخ کردی جائے گی۔ اور یہ خیار مجہول ہے (مغنی المحتاج ۲/ ۳۹، نیل الاوطار ۵/ ۲۵۱)

بعض علماء نے اس کے ناجائز ہونے کی یہ علت بیان فرمائی کہ اس بیع میں لوگوں کا مال باطل طریقے سے کھالیا جاتا ہے، نیز اس میں غرر بھی ہے۔ (حاشیۃ الدسوقی ۳/ ۶۳)۔

بعض علماء نے کہا کہ اس بیع میں بائع کے لئے بلاعوض بیعانہ کی شرط لگادی گئی ہے (المغنی ۴/ ۱۶۰)۔

لیکن مذاہب اربعہ سے تعلق رکھنے والے دیگر محقق فقہاء نے اسے جائز قرار دیا ہے اور یہ حضرات بھی اپنے موقف پر سنت اور قیاس سے استدلال کرتے ہیں، یہ حضرات جواز میں مصنف عبد الرزاق اور سنن بیہقی کی درج ذیل روایات پیش کرتے ہیں: "سئل رسول الله ﷺ عن العربان في البيع فأحله" (مصنف عبد الرزاق ۶/ ۲۱۵، حديث: ۳۱۲۹، سنن بيهقى ۶/ ۲۶۹۹۰، اور الفقه الاسلامي وادلته ۶/ ۲۲۰)۔

نافع بن حارث سے مروی ہے: "إنه اشترى لعمر دار السجن من صفوان بن أمية بأربعة آلاف درهم. فإن رضى عمر، وإلا فله كذا وكذا (الفقه الاسلامي وادلته ۶/ ۲۲۰)۔

از روئے قیاس بائع کے لئے فسخ بیع کی صورت میں بیعانہ (عربون) رکھ لینا اس لئے جائز ہے کہ دراصل یہ مشتری کی جانب سے تعطل اور بائع کو بلاوجہ انتظار کروانے کا معاوضہ ہے، مجمع الفقہ الاسلامی نے اس کے جواز کا فتوی دیا ہے، مجمع الفقہ الاسلامی نے اس بابت جو فتوی دیا وہ درج ذیل ہے:

"يجوز بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بز من محدود وتحتسب العربون جزئا من الثمن إذا تم الشراء ويكون من حق البائع إذا عدل المشترى عن الشراء" (فقه المعاملات المالية المقارن: ۹۵)۔

"وفي الجمع بين القولين: يعمل بقول جمهور الفقهاء عند عدم وجود الضرر على البائع والمشترى: ويعمل بقول فقهاء الحنابلة عند وجود ضرر لأحد المتعاقدين" (فقه المعاملات المالية المقارن: ۹۵)۔

اسی طرح بحرین کی And Accounting Auditing کی بین الاقوامی تنظیم نے بھی بیع عربون کے جواز کا فتوی دیا۔ خیال رہے کہ یہ وہ تنظیم ہے جس کے مرتب کردہ قوانین ساری دنیا کے اسلامی بینکوں میں رائج ہیں۔ اس کی عبارت درج ذیل ہے:

It is permissible for the institution to take Urboon after concluding the Murabaha sale with the customer. (Shariah Standards page no.117).

(ادارے کے لئے جائز ہے کہ وہ بیع مرابحہ کرنے کے بعد گاہک سے عربون وصول کرے)۔

درج بالا سطور میں مانعین اور مجوزین کے موقف کو مع دلائل ذکر کردیا گیا ہے، جہاں تک سنت سے استدلال کا تعلق ہے تو مانعین اور مجوزین دونوں ہی حضرات نے اپنے موقف پر جو احادیث پیش کی ہیں، وہ سنداً ضعیف ہیں (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۶/۲۲۰)۔

اشیاء غیر منقولہ میں عقد استصناع کا شرعی حکم:

یہ تو واضح ہے کہ عقد استصناع کا تعلق اموال منقولہ سے ہے، لیکن اب موجودہ دور میں کیونکہ تمام ہی چیزیں خواہ وہ اموال منقولہ کی قبیل سے ہوں یا اموال غیر منقولہ کی قبیل سے تقریباً سبھی کو آرڈر دیکر یا ٹھیکہ دے کر بنوایا جاتا ہے، جن میں بڑی بڑی عمارتیں، کارخانیں، ایئر پورٹ، فیکٹریاں، ہوٹل، مکانات، فلیٹس، وغیرہ شامل ہیں اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اموال غیر منقولہ میں بھی عقد استصناع کیا جاسکتا ہے؟

تو اس کا جواب مختصراً یہ ہے کہ کتب فقہ میں حضرات فقہاء کرام نے اشیاء منقولہ کے بارے میں تو بصراحت لکھا ہے، لیکن اشیاء غیر منقولہ کے بارے میں کچھ زیادہ تفصیل اور وضاحت کے ساتھ احقر کو نہیں مل پایا ہے۔ اس کی وجہ یہ بھی ہوسکتی ہے کہ فقہاء متقدمین کے زمانہ میں چونکہ صرف اشیاء منقولہ میں ہی استصناع کا رواج تھا، اشیاء غیر منقولہ میں عقد استصناع پر عمل موجودہ دور میں ہے اور یہ رائج ہو چکا ہے اور اس پر عام تعامل ہے، اس لئے آج کل اشیاء غیر منقولہ میں بھی تعامل ناس اور عرف عام پایا جاتا ہے، اس لئے عصر حاضر میں اشیاء غیر منقولہ کو اشیاء منقولہ پر محمول کرتے ہوئے جائز قرار دینا چاہئے، کیونکہ یہ بھی عرف میں داخل ہو چکا ہے، اور عرف کے بارے میں ہم گزشتہ صفحات میں لکھ چکے ہیں، فقط واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع میں خام مال کا حکم:

آرڈر دے کر کام کرانے کی دو شکلیں ہیں: ایک تو یہ کہ صانع (مینوفیکچرر) صرف کام کی اور کوالٹی کی ذمہ داری لیتا ہے اور خام مال (میٹریل) مستصنع (مشتری) فراہم کرتا ہے، مثلاً مینوفیکچرر، کاریگر، یا بلڈر (صانع) مستصنع سے یہ کہے کہ میں آپ کی مشین تیار کردوں گا لیکن اس میں لگنے والا خام مال آپ کو فراہم کرنا ہوگا میں تو صرف کام کی اجرت لوں گا، تو یہ عقد استصناع نہیں ہوگا بلکہ اس کو ''عقد اجارہ'' کہیں گے، اس شکل میں اگر صانع نے مطلوبہ شئی فرمائش کے مطابق تیار کردی تو یہ مینوفیکچر راجرت کا مستحق ہوگا، لیکن اگر اس نے فرمائش کے مطابق سامان تیار نہیں کیا بلکہ کام بگاڑ دیا اور مستصنع کا مال بھی خراب کردیا تو صانع ضامن ہوگا اور نقصان کی بھرپائی کرنی ہوگی، جیسا کہ صاحب بدائع الصنائع علامہ کاسانی نے فرمایا:

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم، أو جلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلومًا بأجر معلوم، فلذا جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر، استحق الأجر، وإن أفسد فله أن يضمنه حديدًا مثله لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له، واتخذ آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان، والله أعلم بالصواب'' (بدائع الصنائع ۴/۹۶)۔

(چنانچہ اگر کسی (مستصنع) نے لوہار (صانع) کو طے شدہ اجرت کے بدلے کوئی لوہا دیا تا کہ اس کے لئے متعین برتن تیار کردے، یا کسی موزہ بنانے والے کو چمڑا دیا تا کہ اس کے واسطے موزہ تیار کردے، تو یہ جائز ہے، اور اس میں کوئی خیار حاصل نہ ہوگا، اس لئے کہ یہ عقد استصناع نہیں ہے بلکہ عقد اجارہ ہے، پس یہ عقد جائز ہوگا، چنانچہ اگر صانع نے فرمائش کے مطابق برتن یا موزہ تیار کردیا تو وہ اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر اس نے خراب کردیا تو اس صورت میں اسی کے مثل لوہے کا ضامن ہوگا، اس لئے کہ جب اس نے اس کو خراب کردیا تو گویا اس نے اس کا لوہا لے لیا اور اس کی اجازت کے بغیر برتن بنالیا، اس صورت میں برتن صانع کا ہوگا، کیوں کہ ضمان سے آدمی شئی مضمون کا مالک ہوجاتا ہے)۔

دوسری شکل یہ ہے کہ تمام چیزوں کی ذمہ داری خام مال کا فراہم کرنا یہ سب صانع کے ذمہ ہوگا، مثلاً ''مستصنع'' صانع سے یہ کہے: یہ نقشہ اور پیائش ہے، آپ مجھے اس کے مطابق مکان یا سامان تیار کردیں، تو یہ عقد استصناع کہلائے گا۔

الحاصل علامہ کاسانیؒ کی مذکورہ بالا عبارت سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ اگر مستصنع (خریدار) خود خام مال (Material) فراہم کرتا ہے اور صانع (مینوفیکچرر) صرف بناتا ہے تو یہ معاملہ عقد استصناع کے دائرہ میں نہیں آئے گا، بلکہ عقد اجارہ کے دائرے میں آئے گا، عقد استصناع میں میٹریل اور خام مال کا انتظام خود صانع کرتا ہے، مستصنع تو صرف آرڈر دیتا ہے اور معاہدہ کی رقم ادا کرتا ہے۔

عقد استصناع میں تیار شدہ مال کا حکم:

تیار شدہ مال کی دو شکلیں ہیں: ایک تو یہ کہ مستصنع نے صانع کو آرڈر دیا کہ ان اوصاف کا سامان تیار کردے، تو اس معاملہ میں مستصنع (مشتری) کو یہ اختیار حاصل ہوگا کہ اگر صانع نے معاملہ کے مطابق مطلوبہ شئی کو تیار نہیں کیا بلکہ اس کو بگاڑ دیا یا خلاف معیار تیار کردیا تو اس صورت حال میں مستصنع (مشتری) کو شرعی اعتبار سے یہ اختیار حاصل ہوگا کہ وہ شئی مصنوع کو مسترد کردے اور چاہے اس کو قبول کرلے، اس سلسلہ میں دکتور حسام الدین خلیل نے اپنے مقالہ میں لکھا ہے:

''وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا '' (درر الحكام شرح مجلة الاحكام لعلي حيدر ۱/ ۴۲۲، بحواله عقد الاستصناع لدكتور حسام الدين خليل)

(اور جب تیار کردہ شئی طے شدہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو اس صورت میں خریدار کو اختیار ہوگا)۔

یعنی خریدار کو یہ حق حاصل ہوگا چاہے اس کو قبول کرلے یا اس کو رد کردے خریدار کو لینے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا ہے، کیوں کہ زبردستی لینے پر مجبور کرنے کی صورت میں خریدار کو نقصان ہوگا جو صانع کے نقصان سے کہیں زیادہ ہے، لیکن اگر خریدار نے دیکھنے کے بعد مصنوع کو قبول کرلیا تو اب مسترد کرنے کا حق نہ ہوگا۔

''ومتى قبله بعد رؤيته فليس رده '' (عقد الاستصناء: ۲۶) (جب خریدار دیکھنے کے بعد مصنوع کو قبول کرلے تو اس کے بعد مسترد نہیں کرسکتا)

دوسری شکل یہ ہے کہ اگر صانع نے طے شدہ معیار کے مطابق سامان تیار کردیا، اب اگر یہ کہا جائے کہ جب ٹھیکیدار عمارت یا کاریگر کارخانہ فیکٹری تیار کردے گا تو پھر مشتری کو خیار دیدیں کہ تم چاہو تو لے لو اور نہ چاہو تو نہ لو۔ تو اس بارے میں حضرات فقہاء کرام کے نظریات مختلف ہیں، امام اعظم ابوحنیفہؒ کا مذہب یہ ہے کہ خریدار اس چیز کو دیکھنے کے بعد اپنا خیار رؤیت استعمال کرسکتا ہے، اس لئے کہ استصناع ایک عقد بیع ہے اور جب کوئی شخص عقد بیع میں ایسی چیز خریدے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے لینے اور نہ لینے کا اختیار ہوگا۔

لیکن امام ابویوسفؒ فرماتے ہیں کہ اگر وہ تیار کردہ شئی عند العقد طے شدہ اوصاف کے بالکل عین مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور خیار رؤیت کا حق استعمال نہیں کرسکتا ہے۔ خلافت عثمانیہ میں حضرات فقہاء کرام نے اسی نقطہ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا، اس لئے کہ جدید صنعت وتجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری میں لگادیئے، اب اگر مشتری یا مستصنع نے کوئی وجہ بتائے بغیر یہ کہہ دیا کہ مجھے نہیں چاہئے، اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مطابق ہو تو صانع کو بہت بڑا نقصان ہوگا، اور اگر اسی طرح کے دو چار معاملات اس کے ساتھ اور پیش آگئے تو صانع بالکل برباد ہوجائے گا۔ اس لئے اب عقد استصناع کو عقد لازم قرار دیا جائے گا اور اسی میں بھلائی ہے۔

(ملاحظہ فرمائیں مجلہ دفعہ ۲۹۳ اور مقدمہ بحوالہ اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ / ۱۵۵)۔

خلاصہ کلام یہ ہوا کہ اگر مطلوبہ مواصفات کی چیزیں صانع نے تیار کردی ہیں تو پھر مستصنع (خریدار) لینے کا پابند ہوگا، لیکن اگر خریدار اس مطلوبہ چیز کو لینے سے مکر جائے تو تعزیرًا اس پر تاوان عائد کیا جاسکتا ہے، اور اگر تیار کردہ شئی بیان کردہ اوصاف کے مطابق نہیں ہیں بلکہ اس کے خلاف ہو تو خریدار اس کو لینے کا پابند نہ ہوگا اور اس کو اختیار ہوگا کہ وہ مال لے یا نہ لے، اور عقد فسخ کردے، اور اس صورت میں آرڈر کے مطابق مال نہ تیار کرنے کی وجہ سے خریدار کو جو نقصان کا بار اٹھانا پڑا وہ تیار کنندہ سے بطور تاوان تعزیرًا کچھ وصول کرسکتا ہے، بشرطیکہ یہ تمام باتیں معاملہ کرتے وقت طے کرلی ہوں، لیکن اگر تیار شدہ مال طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو پھر مستصنع کو یہ مال لینا پڑے گا رد کرنے کا اختیار نہ ہوگا، کیونکہ اس شکل میں صانع کو حرج عظیم ہوگا جس کی بھرپائی مشکل ہوجاتی ہے۔

فقہاء کرام نے صانع (مینوفیکچرر) کو ایک سہولت یہ دی ہے کہ صانع کے ذمہ یہ بات ہوتی ہے کہ جس قسم کی مواصفات کی چیزیں مستصنع نے طلب کی ہیں وہ اس کو فراہم کرے، لیکن فرض کریں، اگر صانع کسی موقع پر یہ سوچے کہ یہ بنانا میرے لئے ناممکن ہے یا مشکل ہے، لہذا اگر وہ بالکل انہیں مواصفات

کی چیز بازار سے خرید کرلادے تو فقہاء کہتے ہیں یہ بھی جائز ہے، فقط واللہ اعلم بالصواب۔

استصناع متوازی کا شرعی حکم:

ڈاکٹر حسام الدین خلیل نے اپنے مقالہ ''عقد الاستصناع'' میں لکھا ہے:

''ويتبين من هذا: أن في الاستصناع، والاستصناع الموازي ثلاثة أطراف وأحد منها مشترك في العقدين وهو البنك أو المؤسسة المالية إذ يكون صانعًا في عقد الاستصناع مع العميل، ومستصنعًا في عقد الاستصناع الموازي مع المقاول أو الصانع الفعلي وتكون الشروط متماثلة في العقدين إلا في الثمن لتحقيق هامش ربح للبنك، وزمن التسليم لتمكين البنك مع التسلم ثم التسليم ويجوز للبنك أن يؤكل العميل (في الاستصناع الموازي) بتسلم المصنوع من المقاول أو الصانع الفعلي، بعد تمكن البنك من القبض الحكمي '' (مقالہ عقد الاستصناع: ۳۷)۔

(اور اس سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ بلاشبہ استصناع موازی میں تین فریق ہوتے ہیں ان میں سے ایک دونوں عقد میں مشترک ہوتا ہے، جو درحقیقت بینک یا مالیاتی ادارہ ہوتا ہے، اس لئے کہ وہ عقد استصناع میں عمیل کے ساتھ صانع بھی ہوتا ہے اور ٹھیکیدار بھی اور بالفعل بائع کے لئے مستصنع بھی ہوتا ہے، ان دونوں عقدوں میں شرطیں باہم یکساں اور متماثل ہوتی ہیں، الا یہ کہ بینک کے نفع کے لئے اور سپردگی کے زمانہ کے لئے ثمن میں فرق رکھا جاتا ہے تاکہ بینک وصول کرکے پھر حوالہ کردے اور بینک کے لئے یہ بات جائز ہے کہ استصناع موازی میں ٹھیکیدار یا بالفعل صانع سے تیار کردہ چیز وصول کرنے کے لئے وکیل بنائے بشرطیکہ خود بینک کو اس پر قبضہ حکمی حاصل ہوچکا ہو)۔

اس عبارت سے یہ بات واضح ہورہی ہے کہ بینک کا یہ معاملہ اور نفع حاصل کرنا جائز ہے، بشرطیکہ تمام معاملات طے ہوں اور نفع محدود ہو اور طرفین کو معلوم ہو۔

''عند التوقيع على عقد الاستصناع المصرفي يجب أن يكون مبلغ الاستصناع مبلغًا محدودًا ومعلومًا للطرفين '' (عقد الاستصناع: ۳۸) (عقد استصناع میں معاہدہ طے پاتے وقت اور کاغذات پر دستخط کرتے وقت یہ ضروری ہے کہ استصناع کا مبلغ کی تحدید واضح ہو اور طرفین کے علم میں ہو)۔

خلاصہ کلام یہ ہوا کہ مالیاتی ادارہ یا بینک کا صانع اور مستصنع کے درمیان داخل ہوکر جو معاملات طے کرتا ہے اور پھر اس پر جو نفع حاصل کرتا ہے وہ درست اور جائز ہے، کیونکہ بینک کی حیثیت ایک دلال یا وکیل کی ہوتی ہے اور بینک ہی گارنٹر ہوتا ہے، کیونکہ اگر کسی وجہ سے سودے میں نقص واقع ہوجائے تو ساری ذمہ داری بینک کی ہوتی ہے اور وہی نقصان بھی برداشت کرتا ہے، مستصنع پر اس کا کوئی اثر نہیں پڑتا، اس کو تو طے شدہ معیار کے مطابق فلیٹ چاہئے، فقط واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع میں وقت متعین کرنا:

عقد استصناع کی شرائط میں سے ایک یہ ہے کہ اس کی کوئی میعاد مقرر نہ کی جائے، ورنہ وہ عقد سلم ہوجائے گا، جیسا کہ ردالمحتار میں ہے:

''في رد المحتار عن بدائع من شرطه بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته، وأن يكون مما فيه تعامل وأن لايكون مؤجلًا وإلا كان سلمًا '' (رد المحتار، كتاب البيوع، باب السلم ۴/ ۲۱۲)۔

(ردالمحتار میں بحوالہ بدائع ہے کہ استصناع کی شرطوں میں سے یہ کہ مصنوع (جو چیزیں بنوانا مطلوب ہوں) کی جنس، نوع، صفت، اور مقدار کو بیان کرنا اور یہ کہ اس میں لوگوں کا عرف جاری ہو اور یہ کہ اس کی کوئی میعاد مقرر نہ کی جائے، نہیں تو یہ عقد سلم ہوجائے گا)۔

عقد استصناع میں مبیع کے حوالہ کرنے کا وقت متعین کرنا ضروری نہیں ہے، البتہ عقد سلم میں مسلم فیہ کی ادائیگی کا وقت مقرر کرنا اور تاریخ متعین کرنا صحت سلم کے لئے ضروری ہے اور عقد سلم کا حصہ ہے، امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک اگر عقد استصناع میں اجل متعین کردیا جائے تو پھر عقد استصناع باقی نہیں رہتا ہے بلکہ عقد سلم ہوجاتا ہے اور عقد سلم کی تمام شرائط کی رعایت اس میں لازمی ہوجاتی ہے، لیکن صاحبینؒ فرماتے ہیں کہ وقت کی عدم تعیین، عقد استصناع کے لئے ضروری نہیں ہے، وقت مقرر کیا جائے یا نہ کیا جائے، بہرصورت وہ استصناع ہی رہتا ہے سلم نہیں ہوتا ہے۔ اب عام طور پر عوام الناس عقد استصناع میں بھی

وقت متعین کرنے لگے ہیں اور یہ عرف میں داخل ہو چکا ہے، الغرض استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے یا نہ کیا جائے۔ البتہ اب یہ دستور چل نکلا ہے کہ صانع خریدار سے زیادہ سے زیادہ وقت مانگتا ہے تاکہ بسہولت مال تیار ہو جائے اور تاخیر کی صورت میں مستصنع سامان لینے سے انکار نہ کردے۔

اس بارے میں علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''ومنها أن لایکون فیه أجل فإن ضرب للاستصناع أجلًا صار سلمًا حتی یعتبر فیه شرائط السلم وهو قبض البدل فی المجلس، و لا خیار لواحد منهما إذا سلم الصانع المصنوع علی وجه الذی شرط فیه السلم، وهو قول أبي حنیفة وقال أبویوسف ومحمد هذا لیس بشرط وہواستصناع علی کل حال ضرب فیه أجلًا أو لم یضرب، وجه قولهما أن العادة جاریة بضرب الأجل فی الاستصناع الخ'' (بدائع الصنائع ۹/ ۴، ردالمحتار ۷/ ۴۷۴)۔

(عقد استصناع کی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ اس میں مدت کا ذکر نہ ہو، چنانچہ اگر استصناع میں مدت بیان کردی جائے تو وہ سلم ہو جاتا ہے پھر اس میں سلم کی شرائط کا اعتبار کرنا ہوگا، اور وہ مجلس عقد میں بدل پر قبضہ کرنا ہے اور اگر صانع نے شیٔ مصنوع کو بیع سلم میں بیان کردہ اوصاف وشرائط کے مطابق (خریدار کو) سپرد کردیا تو ان دونوں میں سے کسی کو بھی خیار حاصل نہ ہوگا۔ اور (اس بارے میں) یہ قول امام ابوحنیفہ کا ہے، جب کہ امام ابویوسفؒ اور امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ یہ کوئی شرط نہیں ہے، ہر حال میں استصناع ہی ہوگا خواہ مدت بیان کی جائے یا نہ کی جائے، صاحبینؒ کے قول کی وجہ یہ ہے کہ عقد استصناع میں عموماً لوگوں میں وقت متعین کرنے کی عادت جاری وساری ہے اور لوگ اس میں مدت بیان کرتے ہیں، اس لئے مدت کے بیان کی وجہ سے عقد استصناع بیع سلم میں تبدیل نہ ہوگا بلکہ استصناع ہی رہے گا)۔

عقد استصناع میں معاملات طے پا جانے کے بعد جس میں یہ بھی وضاحت کردی گئی کہ فلاں تاریخ تک یہ مال تیار کردیا جائے، اور صانع (مینوفیکچرر) نے قبول کرلیا کہ مطلوبہ تاریخ تک سامان تیار ہو جائے گا، اب اس خریدار نے اپنے گاہکوں سے اس امید پر آرڈر وصول کرلیے کہ مقررہ وقت پر سامان دستیاب ہو جائے گا، لیکن کسی وجہ سے صانع مطلوبہ سامان وقت متعینہ پر تیار نہ کرسکا تو خریدار کو مشکلات کا سامنا کرنا پڑے گا اور اس کے گاہک ٹوٹنے کا خطرہ پیدا ہو جائے گا، اب مستصنع دوسری جگہ سے مہنگے دام پر وہ سامان اپنے گاہک کو فراہم کرے گا تاکہ اس کی دوکانداری اور اس کی امیج خراب نہ ہو، اس صورت حال میں خریدار اول کو کافی نقصان برداشت کرنا پڑے گا، تو اس صورت حال میں یہ مستصنع صانع سے نقصان کا تاوان کرسکتا ہے یا نہیں، اس مسئلہ کو فقہاء کرام نے اس طرح واضح فرمایا ہے:

''إن خطته الیوم فلك درهم وإن غدا فلا أجر لك، قال محمد: إن خاطه فی الأول فله درهم وإن فی الثانی فأجر المثل لایزاد درهمفی قولهم جمیعًا'' (شامی ۹/ ۹۸)۔

(مستصنع نے صانع سے یہ کہا اگر تم اس (کپڑے) کی سلائی آج ہی کردو گے تو تمہیں ایک درہم ملے گا اور اگر تم نے کل ''سی'' کردیا تو تمہیں کوئی اجرت نہیں ملے گی، (تو اس بارے میں) امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ اگر اس نے (کپڑا) پہلے ہی دن سی کردیا تو اس کو ایک درہم ملے گا، اور اگر دوسرے دن سی کردیا تو اس صورت میں اجرت مثل کا حق دار ہوگا، لیکن بالاتفاق اجرت مثل ایک درہم سے زیادہ نہیں ہوگی)۔

اگر وقت متعینہ پر مطلوبہ سامان کی فراہمی نہیں ہوتی ہے تو اب دیکھا یہ جائے گا کہ آخر وہ کیا عوارضات ہیں جس کی وجہ سے سامان کی فراہمی میں تاخیر ہوئی، اس کی علت اور وجہ کیا ہیں؟ اب دو ہی وجہیں ہوسکتی ہیں:

۱- ایک یہ کہ صانع کو کوئی شرعی عذر لاحق ہوگیا، مثلاً بیمار ہو جائے، شہر میں فساد ہو جانے کی وجہ سے، شہر میں کرفیو نافذ ہوگیا اور آمدورفت کے راستے بند ہو گئے ہوں، جس کی وجہ سے کارخانہ، فیکٹری، دوکان کھولنا مشکل ہو جائے، اور اس وجہ سے وقت متعینہ پر مال تیار نہ ہوسکا، اور صانع حسب وعدہ خریدار کو مبیع حوالہ نہ کرسکا، تو اس صورت میں صانع پر کسی طرح کا تاوان نہیں لگایا جائے گا، بلکہ خریدار صانع کو کچھ مزید سہولت دیتے ہوئے کام کو انجام تک پہنچائے۔

۲- دوسری وجہ یہ ہے کہ صانع کو کسی بھی قسم کا کوئی عذر پیش نہیں آیا بلکہ محض اپنی سستی اور لاپرواہی کی وجہ سے کام میں تاخیر کردی اور مقررہ تاریخ پر مطلوبہ سامان فراہم نہ کرسکا، تو اس صورت میں خریدار بائع سے حسب معاہدہ تاوان وصول کرسکتا ہے۔ فقط واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع کے احکام

مولانا محبوب فروغ احمد قاسمی[1]

کسی بھی تیار کنندہ شخص یا کمپنی کو آرڈر دینا کہ مطلوبہ شیئ تیار کردے، خام مال بھی تیار کرنے والے کی طرف سے ہو، استصناع کہلاتا ہے۔

آرڈر دہندہ کو ''مستصنع'' (یعنی خریدار) اور تیار کنندہ کو صانع (یعنی بائع) کہا جاتا ہے، علامہ ابن عابدین شامی لکھتے ہیں:

''أما شرعًا فهو طلب العمل منه في شيئ خاص على وجه مخصوص'' (رد المحتار ۷/ ۴۷۴، كتاب السلم، مطلب في الاستصناع)

(صانع سے کوئی خاص چیز مخصوص طرز سے بنانے کا مطالبہ کرنا شرعاً استصناع کہلاتا ہے)۔

اس کی توضیح کرتے ہوئے شیخ فرید الدین عالم بن العلاء ہندی نے (متوفی ۷۸۶ھ) فتاوی تاتارخانیہ میں صدر الاسلام سے نقل کیا ہے:

''ذكر صدر الإسلام صورته في الجامع الصغير: أن يجئ إنسان إلى آخر فيقول له: احرز لي خفًا صفته كذا، وقدره كذا بكذا درهمًا ويسلم له جميع الدراهم أولا يسلم أو يسلم بعضه'' (تاتارخانيه ۹/ ۴۰۰، الفصل الخامش والعشرون في الاستصناء مسئله: ۱۳۷۱۶)۔

(صدر الاسلام نے جامع صغیر میں اس کی صورت ذکر کی ہے، ایک انسان کسی دوسرے کے پاس آکر کہتا ہے: میرے لئے ایک جوتا گانٹھ دو جس کی ہیئت اور قدر یہ ہوگی، اتنے درہم میں دوں گا، اور مکمل درہم دے دیتا ہے یا کچھ بھی نہیں دیتا یا اس کا بعض حصہ دیتا ہے)۔

دراصل یہ معدوم کی بیع ہے، بیع کے اصول وضوابط کے مطابق معدوم کی بیع باطل ہے، مگر شریعت نے استثنائی طور پر سلم کی اجازت دی ہے، سلم بھی حقیقت میں معدوم کی بیع ہے، لیکن بیع سلم کی شروط وقیود استصناع میں پوری طرح نہیں پائی جاتی، متعدد اعتبار سے فرق پایا جاتا ہے، مثال کے طور پر:

الف- عقد سلم میں رأس المال (ثمن) مجلس میں ادا کرنا ضروری ہوتا ہے جبکہ استصناع میں عام طور پر مبیع کے حاصل ہونے پر مکمل ادا کیا جاتا ہے، آرڈر کے وقت بھی کچھ حصہ بیعانہ کے طور پر دیا جاتا ہے اور کبھی کچھ بھی نہیں دیا جاتا۔

ب- سلم کے لئے ضروری ہے کہ مبیع ایسی شیئ ہو جس کا لزوم ذمہ میں ہو سکتا ہو، یعنی مثلیات یا عددی متقارب کی قبیل سے ہو، جبکہ استصناع میں عام طور پر عین یعنی مشخص اور ایسی چیز ہوتی ہے جو تعیین سے متعین ہو جاتی ہے۔

ج- عقد سلم میں جمہور علماء کے نزدیک مدت کی تعیین ضروری ہے، صرف شوافع اجل کی قید کو ضروری قرار نہیں دیتے ہیں، لیکن استصناع میں امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک اگر اجل کی تحدید کردی جائے تو عقد باقی نہیں رہتا ہے بلکہ وہ سلم بن جاتا ہے، ہاں صاحبین کے نزدیک اجل کی تحدید سے استصناع کی حقیقت پر فرق نہیں پڑتا ہے۔

''أن لايكون مؤجلًا وإلا كان سلمًا، وعندهما: المؤجل استصناع إلا إذا كان مما لايجوز فيه الاستصناع فينقلب سلمًا في قولهم جميعًا'' (شامی ۷/ ۴۷۴، باب السلم، مطلب في الاستصناء، مطبوعه: زكريا ديوبند)

(شرط یہ ہے کہ مؤجل ہو ورنہ سلم ہو جائے گا اور صاحبین کے نزدیک مؤجل بھی استصناع ہے الا یہ کہ ایسی چیز ہو کہ اس میں استصناع جائز نہیں ہو تو سب کے نزدیک سلم ہو جائے گا)۔

---

[1] خادم حدیث مدرسہ حسینیہ کیرالہ۔

د- عقد سلم ایجاب وقبول سے لازم ہوجاتا ہے، دونوں کی رضامندی سے تو معاملہ ختم کیا جاسکتا ہے، ایک فریق فسخ کرنا چاہے تو اختیار نہیں ہوتا، جبکہ استصناع کا معاملہ اس سے کچھ الگ ہے، کام شروع کرنے سے پہلے پہلے ہر دو مختار ہیں کہ آرڈر کو منسوخ کردے، اور معاملہ فسخ ہوجائے، کام شروع کردینے کے بعد مستصنع کو حق فسخ نہیں، اسی طرح مصنوع کو آرڈر دہندہ کے سامنے کردینے کے بعد صانع کو حق فسخ نہیں ہونا چاہئے۔

ہ- عقد سلم میں احناف کے نزدیک مسلم فیہ یعنی مبیع کی جنس کا مارکیٹ میں عقد کے وقت سے ادائیگی تک موجود ہونا ضروری ہے، جمہور کے نزدیک یہ شرط نہیں ہے، استصناع میں احناف کے نزدیک بھی یہ شرط نہیں ہے۔ اس لئے اس معاملہ کو بعینہ عقد سلم قرار دینا مشکل ہے، ایک احتمال یہ ہے کہ اجارہ قرار دے کر اجارہ کے احکام جاری کیا جائے، کیوں کہ جس طرح اجارہ میں عمل کا مطالبہ ہوتا ہے، اسی طرح استصناع میں بھی عمل کا مطالبہ ہوتا ہے، ایک شخص کو مکان کی حاجت ہے، کسی معمار سے کہتا ہے کہ اس قسم کا مکان تیار کرو، وہ کام شروع کرتا ہے اور ایک مکان بن کر تیار ہوجاتا ہے۔

لیکن اس معاملہ کو اجارہ بھی بنانا مشکل ہے، اس لئے کہ اجارہ میں میٹریل اور مادہ مستاجر کی طرف سے ہوتا ہے، اجیر وعامل صرف عمل کرتا ہے، جبکہ عقد استصناع میں خام مال بھی صانع ہی مہیا کرنے کا پابند ہوتا ہے، ظاہر ہے کہ یہ اجارہ کی روح کے خلاف ہے۔

لیکن اس قسم کے معاملات کا رواج تقریباً عہد نبوی سے ہی ہے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مسجد نبوی کے لئے عائشہ انصاریہ کے آزاد کردہ غلام میمون سے ایک منبر بنوایا تھا، حدیث کی تمام متداول کتابوں میں قصہ مذکور ہے، یہ استصناع ہی کی شکل تھی، حضرت علیہ السلام کا متعدد بار انگوٹھی بنوانا بھی ثابت ہے جو عقد استصناع ہی ہے، پھر بعد میں بھی تعامل جاری رہا، اور علماء امت میں سے کسی نے بھی اس پر نکیر نہیں فرمائی یہ بڑی مضبوط دلیل ہے معاملہ کے صحیح ہونے کی۔ علامہ سرخسی نے تفصیلی بحث کرتے ہوئے لکھا ہے:

''وفی الحدیث أن النبی ﷺ استصنع خاتمًا، واستصنع المنبر، وإذا ثبت هذا يترك كل قياس فی مقابلته'' (مبسوط ۶/۱۳۸، جزء ۱۲، مطبوعہ: دار المعرفہ بیروت ۱۴۰۹ھ)

(حدیث میں ہے: رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے انگوٹھی بنوایا، اور منبر کا آرڈر دیا، اور جب یہ ثابت ہے تو اس کے بالمقابل تمام قیاس متروک ہوگا)۔

ضرورت بھی داعی ہوتی ہے، ایک شخص ہے جو نہ کاریگر ہے، اور نہ خام مال ہی لاکر دے سکتا ہے، جبکہ اس کو مال کی ضرورت ہے، ایسے موقع پر استصناع کی مذکورہ شکل ہی اختیار کرنی پڑتی ہے، اس لئے یہ معاملہ خاص طور پر احناف کے یہاں صحیح ہے، اس کا جواز تعامل اور ضرورت کی بنیاد پر ہے، لہذا ایسی ہی چیز میں جواز ہوگا، جس میں تعامل ہو، نیز معاملہ اس طرح کیا جائے کہ نزاع کا خدشہ باقی نہ رہے، یعنی شئ مصنوع کی جنس، نوع، قدر، صفت ہر شئ واضح کردی جائے، کیوں کہ شئ مصنوع کی حیثیت مبیع کی ہے، لہذا جو شرائط مبیع بننے کے لئے ہیں وہی اس کے لئے بھی ہوں گے۔

علامہ کاسانی (علاء الدین ابوبکر بن سعود ۵۸۲ھ) لکھتے ہیں:

''والاستحسان: جاز؛ لأن الناس تعاملوه فی سائر الأعصار من غير نكير، فكان إجماعًا منهم على الجواز، فيترك القياس، ثم هو بيع عند عامة مشايخنا، وأما شرائط جوازه: بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته؛ لأنه مبيع، فلابد أن يكون معلومًا، والعلم إنما يحصل بأشياء، ومنها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها، فلا يجوز فيما لا تعامل لهم فيه'' (بدائع ۴/ ۴۴۴، مطبوعہ: زکریا دیوبند ۱۴۱۹ھ)

(استحساناً معاملہ جائز ہے، اس لئے کہ لوگوں کا ہر زمانہ میں بلا کسی نکیر تعامل رہا ہے، لہذا یہ ان کی طرف سے جواز پر اجماع ہوگیا، پس قیاس کو چھوڑ دیا جائے گا، پھر جمہور مشائخ کے نزدیک بیع ہے، اس کے جواز کی شرائط یہ ہیں کہ شئ مصنوع کی جنس، نوع، مقدار، صفت بیان کردی جائیں، اس لئے کہ وہ مبیع ہے، لہذا معلوم ہونا ضروری ہے، اور علم چند اشیاء سے حاصل ہوتا ہے۔ انہی شرائط جواز میں سے ہے کہ اس شئ میں معاملہ کا تعامل رہا ہو، جیسے ٹوپی، خفین، اور برتن وغیرہ لہذا ایسی چیزوں میں جائز نہیں جن میں تعامل نہ ہو)۔

اسی طرح جواز کے لئے ایک شرط امام ابوحنیفہ کے نزدیک اجل کی عدم تحدید ہے، لیکن صاحبین کے نزدیک تحدید سے بھی کوئی فرق نہیں پڑتا، حضرات صاحبین کی رائے اچھی معلوم ہوتی ہے، کیوں کہ تعامل کی بنا پر ہی اس کا جواز ہے، اگر تعامل، تاجیل کا ہو تو یہ بھی ملحوظ ہونا چاہئے۔

صرف یہی نہیں کہ اس کا جواز احناف کے نزدیک ہے، بلکہ سادات شافعیہ کے متاخرین نے بھی اسی کے مطابق فتوی دیا ہے۔

''وهذا ولا نرى مانعًا من الأخذ برأى السادة الحنفية رحمهم الله تعالى، والحكم بصحة هذا التعامل تيسيرًا على الناس، إذ أن الحاجة ماسة إليه والناس يتعاملونه فى أكثر صناعاتهم'' (الفقه المنهجى ۲/ ۵۴، عقد الاستصناء، مطبوعه: دار القلم دمشق ۱۴۲۸ھ)۔

(سادات حنفیہ کی رائے اختیار کرنے، اور لوگوں کی آسانی کے لئے اس معاملہ کی صحت کا فیصلہ کرنے میں ہم کوئی مانع نہیں دیکھتے ہیں، اس لئے کہ حاجت متقاضی ہے اور لوگوں کا اکثر معاملات میں یہ تعامل ہے)۔

۱- کن اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوگا:

چوں کہ عقد استصناع کے جواز کی بنیاد تعامل پر ہے، اس لئے ہر دور میں ہر ایسی چیز میں استصناع جائز ہوگا جس میں تعامل پایا جاتا ہو، اس نقطہ نظر پر تقریبًا اتفاق ہی پایا جاتا ہے، اصول وفروع کی کتابوں میں استصناع کا جواز تعامل، اور حاجت کی بنا پر مانا گیا ہے، علامہ ابن نجیم جواز کو مبرہن کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''والقياس أن لا يجوز وهو قول زفر لكونه بيع المعدوم وتركناه للتعامل'' (البحر الرائق ۶/ ۱۷۰، مطبوعہ: رشیدیہ پاکستان)

(قیاس کا تقاضا ہے کہ جائز نہ ہو، یہی امام زفر کا قول ہے، اس لئے کہ معدوم کی بیع ہے، لیکن ہم نے تعامل کی بنا پر قیاس کو ترک کردیا)۔

علامہ سرخسی کا کلام مبسوط سے اور علامہ کاسانی کا کلام بدائع سے ماقبل میں مذکور ہو چکا ہے، علامہ شامی رقمطراز ہیں:

''وصفته أن يكون مما فيه تعامل'' (شامی ۷/ ۴۷۴، باب السلم، مطلب فی الاستصناء، مطبوعه: زکریا دیوبند ۱۴۱۷ھ)

(اس کا طریقہ یہ ہے کہ ایسی چیزوں میں ہو جس میں تعامل ہو)۔

ابن نجیم اشباہ میں ''الحاجة تنزل منزلة الضرورة'' کے تحت مثال میں ''جواز الاستصناع للحاجة'' کو پیش کرتے ہیں (دیکھئے: اشباہ لابن نجیم ۱/ ۲۶۷، القاعدۃ السادسۃ من الخامسہ)۔

اس لئے شیخ فریدالدین عالم بن علاء (متوفی ۷۸۶ھ) نے صراحت کردی ہے:

''يجب أن يعلم بأن الاستصناء جائز فى كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأوانى المتخذة من الصفر والنحاس، وما أشبه ذلك استحسانًا، ولا يجوز فيما لم يجر التعامل فيه كالثياب وما أشبهها'' (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰، الفصل الخامس والعشرون، مسئلہ: ۱۳۷۱۶، مطبوعہ: زکریا دیوبند ۱۴۳۱ھ)

(یہ معلوم ہونا ضروری ہے کہ استصناع ہر ایسی چیز میں جائز ہے جس میں تعامل ہو، جیسے ٹوپی، خفین، پیتل، اور تانبے کے برتن، یا اس جیسی چیزیں، یہ جواز استحسانًا ہے، اور ایسی چیزیں جن میں تعامل نہیں ہے مثلًا کپڑے وغیرہ تو ان میں استصناع جائز نہیں)۔

بعد کے ادوار میں کپڑوں میں بھی تعامل ہوگیا تو علامہ وہبہ زحیلی وغیرہ نے جواز کو محض تعامل کی بنا پر مستنبط کیا۔

''ولكن جرى التعامل فى عصرنا باستصناع الثياب فيكون جائزًا، لأن جريان التعامل يختلف باختلاف البلدان والأزمنة'' (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۶)

(لیکن ہمارے زمانہ میں کپڑوں کے استصناع کا تعامل بھی شروع ہوا، لہذا یہ بھی جائز ہوگا، کیوں کہ تعامل مختلف شہروں اور وقتوں میں بدلتا رہتا ہے)۔

اس لئے ہر ایسی چیز جس میں تعامل ہو خواہ اشیاء منقولہ کی قبیل سے ہو یا غیر منقولہ کی قبیل کی، ہر ایک میں استصناع جائز ہے۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع:

یہ سوال اہم ہے، اس لئے کہ بیع کے احکام الگ ہیں اور وعدۂ بیع کے الگ، وعدہ کو اخلاقی طور پر پورا کرنا تو ضروری ہے، مگر پورا نہ کرنے پر کوئی قانونی کاروائی نہیں کی جاسکتی، اس طور پر کہ دنیا میں اس کا اثر مرتب ہو جائے نہیں ہوسکتا، جبکہ بیع کی وجہ سے ملکیت بھی منتقل ہو جاتی ہے اور لزوم بھی آجاتا ہے، البتہ رسک وضمان قبضہ پر منحصر رہتا ہے، فقہی ذخائر کے مطالعہ سے یہی بات منقح ہوتی ہے کہ یہ عقد بیع کے حکم میں ہے، صرف وعدۂ بیع نہیں۔

علامہ فرید الدین عالم بن العلاء (۷۸۶ھ) تحریر فرماتے ہیں:

’’ثم الاستصناع فيما بين الناس فيه تعامل إذا جاز فيه استحسانًا فإنما يجوز معاقدة لا مواعدة بدليل أن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان، ولو كان مواعدة لجاز قياسًا واستحسانًا. والدليل عليه أنه فصل بين ما للناس فيه تعامل وبين ما لا تعامل للناس فيه، ولو كان مواعدة لجاز في الكل. والدليل عليه أن محمدًا قال في الكتاب: إذا فرغ الصانع من العمل وأتى به كان المستصنع بالخيار لأنه اشترى ما لم يره فقد سماه شراء... الخ‘‘ (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰، الفصل الخامس والعشرون في الاستصناع مسئلہ: ۱۳۷۱۷)۔

(پھر استصناع جس میں تعامل ہو استحسانًا جائز ہے تو یہ جواز عقد کے طور پر ہے، وعدہ نہیں، دلیل اس کی یہ ہے کہ امام محمد نے اس معاملہ میں قیاس واستحسان دونوں کو ذکر کیا اگر وعدہ ہوتا تو قیاسًا اور استحسانًا دونوں وجوہ سے جائز ہوتا، اور اس پر دلیل یہ ہے کہ انہوں نے تفصیل کی ہے کہ ان چیزوں کے مابین جن میں تعامل ہے اور ان چیزوں کے مابین جن میں تعامل نہیں ہے، اگر وعدہ ہوتا تو ہر ایک میں جائز ہوتا، اور اس پر دلیل یہ ہے کہ امام محمد نے مبسوط میں ذکر کیا ہے کہ جب صانع کام کر کے فارغ ہو جائے اور اس کو لے کر آئے تو مستصنع کو اختیار ہوگا، اس لئے کہ اس نے ایسی چیز خریدی ہے جس کو دیکھا نہیں ہے، چنانچہ امام محمد نے اس کا نام ’’شراء‘‘ رکھا ہے)۔

علامہ ابن نجیم کے بیان کے مطابق حاکم شہید، صفار، اور محمد بن سلمہ کے نزدیک وعدہ بیع ہے، بیع تو لینے کے وقت ہوگی، لیکن دیگر بزرگوں کے نزدیک یہ بیع ہے پھر مذکورہ بالا دلیل پیش کی (دیکھئے: البحر الرائق ۶/ ۱۷۱، مکتبہ رشیدیہ، پاکستان)۔

درمختار اور ردالمحتار میں بھی صحیح قول بیع ہی کو قرار دیا گیا ہے، اس پر صرف یہ اشکال ہوتا ہے کہ اگر بیع ہے اور صانع کا انتقال ہو جائے تو معاملہ ختم ہو جاتا ہے، بیع ہونے کا تقاضا تو یہ ہے کہ معاملہ باقی رہے، اس کا جواب دیتے ہوئے علامہ شامی لکھتے ہیں:

استصناع میں ایک حیثیت اجارہ کی بھی ہے، کیوں کہ صانع سے عمل بھی مطلوب ہے، اور وہ عین بھی مطلوب ہے، اس مشابہت کی بنا پر معاملہ ختم ہو جاتا ہے (ردالمحتار ۷/ ۴۷۵، باب السلم مطلب فی الاستصناع، مطبوعہ: زکریا ۱۴۱۷ھ)۔

پھر فقہاء کے مابین اس میں اختلاف ہے کہ یہ بیع لازم ہے یا لازم نہیں، عام طور پر اس عقد کو غیر لازم ہی مانا گیا ہے، لہذا صانع کے لئے جائز ہے مال تیار نہ کرے، اگر تیار کر بھی لیا تو دوسرے کو دیدے، اسی طرح مستصنع کو حق ہے کہ آرڈر کو کبھی بھی واپس لے لے، بلکہ صانع مال تیار کر کے حاضر بھی کردے تو بھی وہ خیار رؤیت حاصل کر کے مال لینے سے انکار کردے۔

لیکن علامہ سرخسی نے اس مسئلہ پر گفتگو کی ہے اور امام ابو یوسف کا قول نقل کیا ہے:

’’وعن أبي يوسف قال: إذا جاء به كما وصفه له فلا خيار للمستصنع استحسانًا بدفع الضرر عن الصانع في إفساد أديمه، ولأنه فربما لا يرغب غيره في شرائه على تلك الصفة فلدفع الضرر عنه قلنا بأنه لا يثبت له الخيار‘‘ (المبسوط ۶/ ۱۳۸، جزء ۱۲، الاستصناع)۔

(امام ابو یوسف نے فرمایا: جب صانع نے مستصنع کے آرڈر کے مطابق بنالیا تو اب مستصنع کو استحسانًا خیار نہیں ہوگا، صانع سے ضرر کو دفع کرنے کی وجہ سے، اس لئے کہ اس کا چمڑا خراب ہو چکا ہے، اور اس لئے بھی کہ بسا اوقات دوسرا شخص اس قسم کا سامان نہیں خریدے گا، تو اس سے ضرر کو دفع کرنے کے لئے ہم نے کہا کہ خیار ثابت نہیں ہوگا)۔

اسی طرح صانع کو بھی امام ابویوسف کے نزدیک حق نہیں ہے کہ آرڈر کے مطابق تیار نہ کرے، شیخ فرید الدین (۷۸۶ھ) لکھتے ہیں:

''قال أبويوسف أولاً: يجبر المستصنع دون الصانع، وهو رواية عن أصحابنا، ثم رجع عن هذا، وقال: لا خيار لواحد منهما، بل يجبر الصانع على العمل ويجبر المستصنع على القبول'' (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۱، الفصل الخامس والعشرون فی الاستصناع)۔

(امام ابویوسف نے اولا کہا: مستصنع کو مجبور کیا جائے گا نہ کہ صانع کو، یہی ایک روایت ہمارے اصحاب سے ہے، پھر امام ابویوسف نے اس قول سے رجوع کیا اور کہا: دونوں میں سے کسی کو خیار نہیں ہے بلکہ صانع کو تیار کرنے پر مجبور کیا جائے گا، اور مستصنع کو قبول کرنے پر)۔

امام ابویوسف کا قول ہی معمول بہ رہا، بالخصوص جبکہ خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے قوانین مرتب کیا تو انہی کا قول درج کیا:

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' (مجلة الاحكام العدليه ماده: ۳۹۲ بحواله: الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۳۶۵۱)

(جب استصناع منعقد ہو گیا تو عاقدین میں سے کسی کے لئے رجوع کرنا جائز نہیں، اور اگر مصنوع طے شدہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو مستصنع کو اختیار ہوگا)۔

مجلہ میں امام ابویوسف کا قول اختیار کیا گیا ہے، اس لئے کہ بائع ومشتری دونوں ہی اس کے بغیر نقصان اٹھاتے ہیں، صانع نے کثیر لاگت کا میٹریل لگایا، مستصنع نے کہا: میں نہیں لیتا، اس کا مال کیا ہوگا اونے پونے ہو کر ضائع ہوگا۔

اسی طرح ایک خریدار نے آرڈر دے دیا، اس نے کسی اور سے معاملہ طے کرلیا، اب وقت پر اس کو مال نہیں مل سکا تو اس کی مارکیٹ خراب ہوگئی، اور بروقت دوسرے سے خرید کر فراہم کرنا ہوگا، جس میں گراں بار بھی ہوسکتا ہے، اس لئے کسی کو حق نہیں کہ رجوع کرے، بلکہ یہ عقد لازم ہوگیا۔

ہاں سامان ابھی تیار نہیں ہوا ہے اور کچھ زیادہ وقت بھی نہیں گزرا ہے، یعنی اتنا وقت باقی ہے کہ دوسرے صانع سے اسی ریٹ میں تیار کرواسکتا ہے تو ایسی صورت میں کسی کا نقصان نہیں ہے، اس لئے رجوع کرنا چاہے تو کرسکتا ہے، اس وقت عقد غیر لازم ہوگا۔

۳- استصناع معدوم کی بیع ہے، سلسلہ وار معاملہ بھی ہوسکتا ہے:

اوپر کی تفصیل سے یہ بات واضح ہو چکی ہے کہ استصناع معدوم کی بیع ہے، استحساناً تعامل اور حاجت کی بنا پر جائز ہے، لہذا جس طرح یہ مستصنع اول کے حق میں معدوم ہے، دوسرے آرڈر دہندہ کے حق میں بھی معدوم ہے، عام طور پر فلیٹوں اور بلڈنگوں کی تیاری میں ایسا مرحلہ آتا ہے کہ ایک خریدار دوسرے کے ہاتھ بیچ دیتا ہے، ظاہر ہے وہ بھی آرڈر دے کر اور استصناع کا معاملہ کر کے ہی بات چیت طے کرے گا، بظاہر اس میں قباحت معلوم نہیں ہوتی ہے۔

۴- استصناع کا تعلق ہر قسم کے اموال سے ہے:

اس کی بنیاد تعامل پر ہے، اس لئے وہ عین منقول کی قبیل سے ہو یا غیر منقول کی قبیل سے، استصناع ہر ایک میں جائز ہے، اس میں بلڈنگ، فلیٹ، سڑک، پل، ریلوے لائن سبھی غیر منقول اشیاء آجاتی ہیں، اس طرح آرڈر کے ذریعہ تیار کروانے میں مضائقہ نہیں ہے۔

۵- استصناع بطور تمویل:

استصناع کے معاملہ میں نہ تو ثمن کی ادائیگی فی الفور ضروری ہے اور نہ ہی مبیع کے قبضے کے وقت، بلکہ طے شدہ معاملہ کے مطابق ہر فریق مجاز ہے کہ ثمن ادا کرے، اور مال مصنوع حوالہ کرے، اسی طرح اس میں یہ بھی ضروری نہیں کہ معاملہ دونفری ہو، بلکہ تیسرے فریق خواہ ٹھیکہ دار ہو یا کوئی اور اس کو درمیان میں رکھا جاسکتا ہے، لاگت ومحنت کا حساب لگا کر کچھ نفع رکھ کر استصناع کا معاملہ طے کریں، خطوط وحدود متعین ہوں، تمویل کار کی ذمہ داری ہو کہ جو معاہدہ میں طے ہوا ہے اس کے مطابق سامان تیار کرائے، تو استثمار کے طور پر استصناع کو استعمال کیا جاسکتا ہے۔

۶- استصناع میں تلافی نقصان:

بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ صانع نے مال تیار کر کے حاضر کیا لیکن مستصنع لینے سے انکار کر دیتا ہے، صانع نے تو لاکھوں روپے کی لاگت سے ایک

سامان تیار کیا ہے مخصوص ڈیزائن بنایا ہے، کیا ضروری ہے کہ اس ڈیزائن کا سامان اسے بک بھی جائے، اگر بکتا بھی ہے تو گھاٹے کے ساتھ بکتا ہے، اس مقصد سے بیعانہ کے طور پر صانع کچھ روپیہ لے لیتا ہے تا کہ اپنے نقصان کی تلافی کر سکے، اب سوال یہ ہے کہ کیا اس طرح نقصان کی تلافی کی گنجائش شریعت میں ہے؟

ایک تو یہاں یہ متعین کرنا ہوگا کہ نقصان سے کیا مراد ہے؟ نقصان کبھی کم نفع کو بھی بولا جاتا ہے، ظاہر ہے شریعت کی نگاہ میں وہ نقصان نہیں ہے، ہاں جو لاگت آئی ہے اس سے کم میں بک رہا ہے تو یہ نقصان ہوگا، نقصان سے ہماری مراد یہی ہے۔

یہ نقصان اس لئے ہوا کہ ایک نے دوسرے پر اعتماد کر لیا، لیکن دوسرا اپنی بات پر قائم نہیں رہ سکا، اس سلسلہ میں بعض نظیروں سے رہنمائی حاصل کی جاسکتی ہے۔

غرور کی وجہ سے بعض اوقات رجوع بالنقصان جائز ہوتا ہے، علامہ شامی لکھتے ہیں:

''وإذا قال الأب بايعوا ابني، فقد أذنت له في التجارة فظهر أنه ابن غيره رجعوا عليه للغرور، وكذا لو قال: بايعوا عبدي فقد أذنت له فبايعوه، ولحقه دين ثم ظهر أنه عبد لغيره رجعوا عليه'' (شامی ۴/ ۱۷۹، کتاب المرابحة، مطلب الغرور لايوجب الرجوع)۔

(اگر باپ نے اہل مارکیٹ سے کہا کہ میرے بیٹے سے بیع وشراء کرو، اس لئے کہ میں نے تجارت کی اجازت دی ہے، اس کے بعد معلوم ہوا کہ دوسرے کا بیٹا ہے تو وہ لوگ دھوکہ کی وجہ سے رجوع کر سکتے ہیں، اسی طرح کہا کہ میرے غلام سے بیع وشراء کرو، اس لئے کہ میں نے اجازت دی ہے چنانچہ ان حضرات نے بیع وشراء کی اور دین اس پر آ گیا، بعدہ معلوم ہوا کہ دوسرے کا غلام ہے تو وہ لوگ اسی کہنے والے سے رجوع کریں گے)۔

یہی صورت حال استصناع میں ہوتی ہے، صانع نے محض مستصنع کے آرڈر کی وجہ سے مال تیار کرایا ہے، اب اگر مستصنع لینے سے انکار کر دے تو صانع کا نقصان ہو رہا ہے، وہ دیکھ لے کہ کتنا نقصان ہو رہا ہے، اسی کے بقدر بیعانہ سے وضع کر لے تو گنجائش ہے۔

۷-خام مال اگر مستصنع کی طرف سے ہو تو کیا حکم ہے؟

استصناع کے سلسلہ میں ایک اور اختلاف پایا جاتا ہے، معقود علیہ کیا ہوتا ہے، آیا عمل معقود علیہ ہے، یا شیٔ مصنوع، قول مختار یہ ہے کہ شیٔ مصنوع معقود علیہ ہے عمل کا ذکر تو محض نوعیت مصنوع کی وضاحت کے لئے ہے، صرف ابوسعید البردعی (احمد بن حسین متوفی ۳۱۷ھ) اس کے قائل ہیں کہ عمل ہی معقود علیہ ہے، مصنوع کا ذکر تو آلہ وذریعہ کے ذکر کے طور پر ہے (مبسوط ۱۳۸/۶، جزء ۱۲، دار المعرفۃ بیروت ۱۴۰۹ھ البحر لابن نجیم ۱۷۱/۲، مکتبہ رشیدیہ پاکستان، درمختار ۴۷۶/۷، زکریا ۱۴۱۷ھ)۔

الف-لہذا میٹریل، صانع کی طرف سے ہی ہونا چاہئے، اگر مستصنع نے میٹریل خود مہیا کرایا تو پھر مطالبہ عمل باقی رہ گیا جو معاملہ کو اجارہ بنا دے گا، لہذا اجارہ کے ضوابط کے مطابق تخریج ہوگی، علامہ کاسانی (ملک العلماء علاء الدین ابوبکر بن سعود ۵۸۷ھ) لکھتے ہیں:

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار، فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر، وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع ۹۶/۴، کتاب الاستصناع من الاجارہ مطبوعہ: زکریا ۱۴۱۹ھ)۔

(اگر لوہار کو لوہا دیا کہ فلاں قسم کا برتن اتنے روپے میں بنا دو، یا خف ساز کو چمڑا دیا کہ اس قسم کا موزہ اتنے روپے میں بنا دو تو جائز ہے، اس میں خیار نہیں ہوگا، اس لئے کہ یہ استصناع نہیں ہے، بلکہ اجارہ ہے، لہذا جائز ہوگا، اب اگر اس نے ویسا ہی بنایا جیسا کہ آرڈر تھا تو اجر کا مستحق ہوگا اور اگر خراب ہو گیا تو اس کے مثل لوہے کا ضامن ہوگا، اس لئے کہ اس نے خراب کیا ہے، گویا کہ اس نے اپنے لئے لوہا لیا، اور بغیر مالک کی اجازت کے برتن بنالیا، برتن صانع کا ہوگا، اس لئے کہ مضمونات میں ملکیت ضمان سے ثابت ہوتی ہے)۔

ب-اس سے یہ مسئلہ بھی حل ہو گیا کہ صانع اجیر عام ہے، اجیر عام اگر مستاجر کے آرڈر کے خلاف کام کرے تو ضامن ہوتا ہے، خلاف خواہ جنس میں ہو یا

قدر میں یا صفت میں، جنس میں خلاف کرنے کی مثال فقہاء نے دی ہے کہ ایک کپڑا دیا کہ فلاں رنگ سے رنگ دو، اس نے دوسرے رنگ سے رنگ دیا، ایسی صورت میں مستاجر کو حق ہے کہ کپڑے کا ضامن بنادے، یا پھر کپڑا لے لے اور رنگ کی وجہ سے جتنا اضافہ ہوا ہے وہ محض دے دے، اگر اس کی وجہ سے نقصان ہی ہوگیا تو نقصان کے بقدر اس سے وصول کرلے۔

بعض ایسی مثال بھی ہے کہ جنس میں اختلاف ہوگیا تو مستاجر کو حق ہے کہ اصل مال کا ضامن بنائے یا پھر اجرت مثل دے کر لے لے، مثلاً کپڑا دیا کہ قمیص بنادے، اس نے قبا بنادیا تو ایسی صورت میں یا تو کپڑے کا ضامن بنائے یا قبا کی اجرت مثل دے۔

اگر خلاف صفت میں ہے، مثلاً کپڑا دیا رنگنے کے لئے اس نے جس رنگ سے رنگنا تھا اسی کی جنس کے دوسرے رنگ سے رنگ دیا، تو بھی اس صورت میں اصل مال کا ضامن بنا سکتا ہے، یا پھر اجرت مثل دے کر وہ مصنوع لے سکتا ہے۔

اگر مقدار میں خلاف کیا مثلاً سوت دیا کہ سات بائی چار کا کپڑا بن دو اس نے اضافہ کردیا اب سوت کے مالک کو اختیار ہے، سوت کا ضامن بنائے، یا متعین کردہ مزدوری دے کر کپڑا لے لے، لیکن اگر ناقص کردیا تو اصل کی روایت میں ضامن بھی بنا سکتا ہے اور مزدوری کام کے حساب سے بھی دے سکتا اور دوسری روایت میں اجرت مثل واجب ہوگی (بدائع ۴/ ۸۱-۸۳، کتاب الاجارہ، باب استئجار الصناع، مطبوعہ: زکریا دیوبند)۔

اس سے یہ مسئلہ حل کیا جاسکتا ہے کہ مستصنع کو رد کر کے اصل مال کا ضامن بنانے کا بھی حق ہے، اگر لے لینا ہی چاہتا ہے تو اب یا تو شئی مصنوع، اعلی کوالیٹی کی ہوگئی ہے تو مکمل اجرت دے دے، لیکن اس کا نقصان ہورہا ہے بایں معنی جتنی قیمت میں مارکیٹ میں یہ مال دستیاب ہوتا ہے اس سے کم قیمت ہوجاری ہے تو نقصان کے بقدر جرمانہ وصول کرسکتا ہے۔

۸-اگر خریدار کو وقت پر سامان نہ مل سکے:

کبھی کبھی مستصنع کو پریشانی ہوتی ہے، اس نے آرڈر دے دیا، اور کسی خریدار سے بھی بات کرلی، کہ فلاں وقت تک سامان مہیا کردوں گا، لیکن صانع نے وقت پر بنا کر نہیں دیا، یاد رہے کہ مدت کی تعیین سے امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک عقد استصناع سلم بن جاتا ہے، لیکن صاحبین کے نزدیک وہ عقد استصناع ہی رہتا ہے، راجح قول بھی صاحبین ہی کا ہے، اس لئے مدت کی تعیین سے استصناع ہی رہے گا، البتہ ٹائم پر تیار نہ ہونے پر بعض اوقات مستصنع کو مارکیٹ سے خرید کردینا پڑتا ہے، جس میں گراں قیمت کو برداشت کرنا پڑتا ہے، پھر جو سامان تیار ہوگیا ہے اس کا آرڈر تلاش کرنا پڑتا ہے، مل تو جائے گا، لیکن بعض اوقات تاخیر ہوگی جس سے دشواری ہوگی، لہذا ٹائم فیل ہونے پر جرمانہ عائد کر کے تلافی نقصان کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ اس سلسلہ میں اگر پہلے ہی معاہدہ نامہ پر ایک شق کا اضافہ کرلیا جائے تو زیادہ مناسب ہوگا کہ اگر اس ٹائم پر فراہم نہیں کیا جاسکا تو یومیہ کے حساب سے جرمانہ عائد ہوگا، تو شرعاً حرج بھی نہیں ہوگا، اس کی بعض نظیر ملتی ہے کہ ٹائم کے حساب سے اجرت متعین کی جاتی ہے: ''ولو أعطى خياطا ثوبا فقال: إن خطته اليوم فلك درهم، وإن خطته غدا فلك نصف درهم، قال أبو حنيفة: الشرط الأول صحيح، والثاني: فاسد، ... وقال أبو يوسف ومحمد: والشرطان جائزان'' (بدائع ۴/ ۳۵، کتاب الاجارہ) (اگر درزی کو کوئی کپڑا دیا اور کہا کہ اگر آج سلا تو ایک درہم ہوگا، اور کل سلا تو نصف درہم ہوگا، امام ابوحنیفہ فرماتے ہیں کہ شرط اول صحیح ہے، اور دوسری شرط فاسد ہے، حضرات صاحبین کے نزدیک دونوں جائز ہیں)۔

لہذا استصناع میں فریقین اگر اس شق پر راضی ہوجائیں تو اس طرح یومیہ یا ہفتہ کے حساب سے کچھ جرمانہ عائد کرنا جائز ہوگا، واللہ اعلم۔

آرڈر سے متعلق چند مسائل واحکام

مولانا محمد فاروق گجراتی [1]

استصناع لغۃ واصطلاحًا:

استصناع لغت کے اعتبار سے "استصنع الشیئ" کا مصدر ہے، جس کا معنی "دعا إلى صنعه" یعنی کسی عمل کرنے کا مطالبہ کرنا ہے، چنانچہ "استصنع فلان بابا" اس وقت کہا جاتا ہے جب فلاں آدمی کسی سے مثلاً دروازہ بنانے کی فرمائش کرے (موسوعہ فقہیہ ۳/۳۲۵)۔

اور اصطلاح فقہاء میں مختلف الفاظ سے تعریف کی گئی ہے، چنانچہ شامی میں ہے:

"طلب العمل من الصانع فی شیئ مخصوص علی وجه مخصوص" (شامی زکریا ۷/ ۴۷۴)۔

اور شرح مجلہ میں ہے: "ہو عقد مع صانع علی عمل شیئ معین فی الذمة" (شرح مجلة الاحکام المادة: ۱۲۴)۔

دونوں تعریف کا حاصل یہ ہے کہ استصناع فقہاء کی اصطلاح میں کسی کاریگر سے خاص طرز طریق پر کسی ایسی چیز بنانے پر عقد کرنا ہے جو اس کے ذمہ میں ثابت ہو، اور تقریباً یہی تعریف لغۃ الفقہاء سے بھی واضح ہوتی ہے، چنانچہ لغۃ الفقہاء میں ہے:

"الاستصناع: العقد علی بیع موصوف فی الذمة اشترط فیه العمل" (لغة الفقهاء/ ۶۲)۔

استصناع کی مذکورہ تینوں تعریف میں صانع کی جانب سے عمل کی شرط موجود ہے، جبکہ بعض علماء نے تعریف میں عمل کی شرط قرار نہیں دی ہے، جیسا کہ بدائع الصنائع میں ہے:

"قال بعضهم: ہو عقد علی مبیع فی الذمة" (بدائع الصنائع)، یعنی استصناع ایسی مبیع پر عقد کرنے کا نام ہے جو صانع کے ذمہ ہو۔

اور یہی تعریف حضرات حنابلہ کے کلام سے بھی مستفاد ہوتی ہے، چنانچہ "موسوعۃ الفقہیہ" میں ہے:

"وکذلك الحنابلة: حیث یستفاد من کلامهم: أن الاستصناع بیع سلعة لیست عنده علی غیر وجه السلم" (موسوعہ ۳/ ۳۲۵)، یعنی استصناع غیر موجود سامان کو طریقۂ سلم کے علاوہ پر بیچنے کا نام ہے۔

آخر الذکر دونوں تعریف سے معلوم ہوا کہ استصناع میں صانع کی طرف سے عمل مشروط نہیں ہے، بلکہ معقود علیہ محض ایسی چیز ہے جو صانع کے ذمہ واجب وثابت ہے۔

لہذا علماء کے مابین اختلاف ہے کہ عقد استصناع میں معقود علیہ صانع کا عمل ہے، یا مستصنع فیہ عین؟

معقود علیہ عمل یا عین؟

امام ابوسعید البردعی فرماتے ہیں کہ معقود علیہ عمل ہے، اور صانع کی جانب سے میٹریل یہ آلۂ عمل ہے، اس لئے کہ استصناع طلب الصنع یعنی فرمائش عمل کا نام ہے، اور عقد کا نام اس لفظ سے رکھنا یہ دلیل ہے کہ وہی عمل معقود علیہ ہو، لیکن احناف کے نزدیک راجح قول یہ ہے کہ معقود علیہ مستصنع فیہ عین ہے، اور صنعت وعمل کا ذکر کرنا وصف صانع کو بیان کرنے کے لئے ہے، نہ کہ شرط کے لئے، جس کی واضح دلیل یہ ہے کہ اگر صانع مطلوبہ اشیاء پہلے سے تیار شدہ پیش کر دے تو حضرت امام محمد فرماتے ہیں کہ مستصنع کو لینے نہ لینے کا اختیار ہوگا، کیونکہ اس نے ایک ایسی چیز خریدی ہے جسے اب تک دیکھا نہیں ہے، تو اس سے معلوم ہوا کہ مبیع

[1] جامعہ دار الاحسان بارڈولی سورت، گجرات۔

اور معقود علیہ عین ہے، عمل نہیں، کیونکہ خیار رؤیت عین کی خرید وفروخت میں ہوتا ہے عمل میں نہیں ہوتا، جیسا کہ علامہ سرخسی مبسوط میں فرماتے ہیں:

''ثم كان أبوسعيد البردعي يقول: المعقود عليه هو العمل، لأن لاستصناع اشتقاق من الصنع وهو العمل، وتسمية العقد به دليل على أنه هو المعقود عليه، والأديم، والصرم فيه بمنزلة الآلة للعمل، والأصح أن المعقود عليه المستصنع فيه، وذكر الصنعة لبيان الوصف، (إلى قوله) والدليل عليه أن محمدًا قال: إذا جاء به مفروغًا عنه فللمستصنع الخيار، لأنه اشترى شيئًا لم يره، وخيار الرؤية إنما يثبت في بيع العين، فعرفنا أن المبيع هو المستصنع فيه'' (مبسوط سرخسی ۱۲/ ۱۶۷ بیروت)۔

ثمرۂ اختلاف:

اس اختلاف کا ثمرہ تب ظاہر ہوگا جب کہ صانع نے عقد سے قبل بنایا ہو، یا کسی دوسرے سے بنوا کر اوصاف مطلوبہ کے مطابق آرڈر پیش کردے، تو اس صورت میں عقد استصناع درست ہوا یا نہیں؟ تو جو لوگ عمل کو معقود علیہ قرار دیتے ہیں، ان کے نزدیک یہ عقد، استصناع کے طور پر صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ صانع کی جانب سے عمل مشروط نہیں پایا گیا، البتہ باہمی رضامندی سے بیع بالتعاطی کے طور پر درست ہوگا، لیکن جو لوگ عمل کو معقود علیہ نہیں مانتے ان کے نزدیک صانع کے عمل کے بغیر بھی استصناع درست ہے جس کی تفصیل بدائع الصنائع میں دیکھی جاسکتی ہے (بدائع الصنائع ۶/ ۸۴)۔

اور تقریباً یہی بات علامہ وہبہ زحیلی نے درج ذیل الفاظ میں نقل کیا ہے:

''فلو جاء الصانع بالمطلوب بما يوافق الأوصاف المشروطة ورضي له المستصنع جاز العقد، سواء كان من صنعته غيره أو من صنعته قبل العقد، ولو كان المبيع العمل نفسه لما صح ذلك'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۳)۔

استصناع وعدہ ہے یا بیع؟

مشائخ احناف کے مابین اختلاف ہے کہ عقد استصناع وعدۂ بیع ہے یا واقعی بیع ہے، تو اس سلسلہ میں حاکم شہید المروزی، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور علیہم الرحمہ فرماتے ہیں کہ استصناع آئندہ ہونے والے عقد بیع کا وعدہ ہے، حقیقی بیع نہیں، البتہ جب صانع اپنے عمل صنعت سے فارغ ہوکر مصنوع مستصنع کے سامنے پیش کردے گا تو اس وقت بیع بالتعاطی کے طور پر عقد کا تحقق ہوگا، اسی لئے اگر صانع عمل کرنے سے انکار کردے تو اسے عمل کرنے پر جبر نہیں کیا جاسکتا، کیونکہ وعدہ بیع کے بعد اگرچہ ایفاء عہد کرنا اخلاقاً ضروری ہے، لیکن شرعاً واجب نہیں، لہٰذا اس وعدۂ بیع کے بعد عاقدین کے مابین معاملہ لازم نہیں ہوتا بلکہ لزوم معاملہ کے لئے دوسرے عقد کی ضرورت پڑے گی، چنانچہ دوسرے عقد سے پہلے فریقین کو معاملہ کرنے نہ کرنے کا اختیار ہوگا، جیسا کہ علامہ سرخسی مبسوط میں فرماتے ہیں:

''وكان الحاكم الشهيد يقول: الاستصناع مواعدة، وإنما ينعقد العقد بالتعاطي إذ جاء به مفروغًا عنه، ولهذا ثبت فيه الخيار لكل واحد منهما'' (مبسوط سرخسی ۱۲/ ۱۶۶)۔

''وفي حاشية الشلبي على التبيين (وبه قال) الصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور'' (حاشیۃ الشلبی علی التبیین ۴/ ۵۲۷)

لیکن جمہور احناف کے نزدیک ''استصناع'' عقد بیع ہے صرف بیع کا وعدہ نہیں، اس لئے کہ امام محمدؒ نے عقد استصناع کا شراء نام رکھا ہے، اور اس میں قیاس واستحسان کا ذکر کیا ہے، کہ یہ عقد قیاساً ناجائز اور استحساناً جائز ہے، اور قیاس واستحسان کا یہاں ذکر دلیل ہے کہ یہ عقد بیع ہے، کیونکہ مواعدہ میں قیاس واستحسان جاری نہیں ہوتے بلکہ وعدہ دونوں طریقہ سے درست ہوجاتا ہے۔

نیز امام محمدؒ نے عقد استصناع میں تعامل وعدم تعامل کا فرق بیان کیا ہے کہ جس چیز میں استصناع کا تعامل ہے اس میں جائز ہے ورنہ جائز نہیں، جبکہ وعدہ کے لئے تعامل وغیر تعامل کا کوئی فرق نہیں بلکہ ہر چیز میں وعدہ ہوسکتا ہے۔

اسی طرح امام محمدؒ نے اس عقد میں خیار رؤیت اور قبضہ ثمن سے مالک ہونے کا اثبات کیا ہے، جبکہ وعدہ میں خیار رؤیت، اور قبضہ ثمن سے مالک ہونے کا تصور نہیں ہے، تو امام محمدؒ کا ان امور مذکورہ کا عقد استصناع میں ثابت کرنا اس کے بیع ہونے کی واضح دلیل ہے۔

رہی بات کہ جب عقد استصناع بیع ہے تو مبیع کے معدوم ہونے کی صورت میں اس کا جواز کیسے؟ تو اس کا جواب تفصیل سے آرہا ہے کہ یہ جواز حاجت الناس کی وجہ سے استحسانا ہے اور اس میں شارع نے معدوم کو موجود اعتبار کرلیا ہے، اور حاجت وضرورت کی وجہ سے بہت سارے مقامات پر اس طرح سے اعتبار کرنا ثابت ہے، جیسے کہ صاحب عذر کی طہارت، نسیاناً ذابح کی تسمیہ، مقتدی کی قراءت، وغیرہ، جیسا کہ صاحب بحرالرائق علامہ ابن نجیم رقمطراز ہیں:

''وحين لزم جوازه علمنا أن الشارع اعتبر فيه المعدوم موجودًا، وهو كثير في الشرع كطهارة صاحب العذر وتسمية الذابح إذا نسيها'' (البحر الرائق ۶/ ۲۸۴)۔

(اور جب اس کا جواز لازم ہوگیا تو ہمیں معلوم ہوا کہ شارع نے اس میں معدوم کو موجود اعتبار کرلیا ہے اور یہ شریعت میں بہت ہیں، جیسے کہ معذور کی طہارت، ذابح کی تسمیہ جب کہ وہ بھول جائے)۔

لہٰذا مذکورہ اقتباسات سے یہ بات روز روشن کی طرح عیاں ہوگئی کہ عقد استصناع وعدہ نہیں بلکہ عقد بیع کا نام ہے، فقط واللہ اعلم۔

شرائط:

جواز استصناع کے لئے تین شرطوں کا پایا جانا ضروری ہے، اگر ان میں سے کوئی ایک شرط بھی فوت ہوگئی تو عقد استصناع فاسد ہوجائے گا، اور مصنوع پر قبضہ کرنے سے اگرچہ ملکیت ثابت ہوجائے گی مگر ملک خبیث ثابت ہوگی، جس سے انتفاع جائز نہیں ہوگا، بلکہ نظام شریعت کے احترام میں اس کو ختم کرنا واجب ہوگا (الفقہ الاسلامی وادلتہ/ ۷ ۲۶۴)۔

اور وہ شرائط حسب ذیل ہیں:

۱- مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور وصف بیان کرنا، اس لئے کہ مصنوع مبیع ہے اور مبیع کا معلوم ومتعین ہونا شرط ہے، اور ان امور مذکورہ کے بغیر مبیع معلوم نہیں ہوسکتی، لہٰذا اگر ان امور مذکورہ میں سے کوئی ایک بھی مجہول رہا تو اس کی جہالت مفضی إلى المنازعہ ہونے کی وجہ سے مفسد عقد ہوگی، جیسا کہ بدائع میں ہے:

''من شروطه: بيان جنس المصنوع، ونوعه، وقدره، وصفته، لأنه لا يصير معلومًا بدونه'' (بدائع ۶/ ۸۴)۔

اور مجلۃ الاحکام میں اس سے قدرے تفصیل کے ساتھ عبارت مذکور ہے:

''يلزم في الاستصناع وصف المصنوع وتعريفه على الوجه الموافق للمطلوب، بنوع يرفع الجهالة التي تفضى إلى النزاع، ولهذا ينبغي بيان جنسه ونوعه وقدره وصفته'' (مجلة الاحكام ماده: ۳۹۰)۔

لائق استصناع اشیاء:

۲- دوسری شرط یہ ہے کہ مصنوع ان اشیاء میں سے ہو جس میں آرڈر دیکر بنوانے کا لوگوں میں تعامل ہو، جیسے جوتے، فرنیچر، مختلف دھاتوں کے برتن، گھوڑوں کی لگام، تلوار وچھری کے پیکان، اور مختلف قسم کے ہتھیار وغیرہ، تو ان چیزوں میں خواہ مصنوع کی ادائیگی کی کوئی مدت بیان ہو یا نہ ہو استصناع جائز ہے، لیکن اگر استصناع کا معاملہ ایسی چیزوں میں کیا گیا ہو جن میں اس کا تعامل نہیں ہے، جیسے کپڑا، شیرۂ انگور وغیرہ تو استصناع جائز نہیں ہے، اس لئے کہ اس عقد کا جواز خلاف قیاس تعامل الناس کی وجہ سے ہے، اور ان امور میں تعامل نہیں ہے، لہٰذا عدم جواز علی حالہ باقی ہے، البتہ اگر اس میں عقد سلم کی جملہ شرطیں موجود ہوں تو یہ سلم میں تبدیل ہوجائے گا، جیسا کہ صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

''جاز استحسانًا، للإجماع الثابت بالتعامل، وفي فتح القدير: فيما لا تعامل فيه رجعنا فيه إلى القياس'' (هدايه مع فتح القدير ۷/ ۱۰۸)۔

تاہم عقد استصناع، صرف اشیاء مذکورہ میں منحصر نہیں، بلکہ اس کا دائرہ وسیع تر ہے اور وہ تمام چیزیں جن کا جنس، نوع اور مقدار وغیرہ کے اعتبار سے ضبط ممکن ہو اور ان کے اوصاف مختلفہ کی وضاحت ہوسکتی ہو جیسے ہوائی جہاز، پانی جہاز، کشتیاں، مختلف قسم کی گاڑیاں وغیرہ ان تمام میں عقد استصناع ہوسکتا ہے، بشرطیکہ ان میں آرڈر دینے کا تعامل ہوجائے، اسی طرح یہ عقد صرف اشیاء منقولہ میں منحصر نہیں، بلکہ بلڈنگوں، رہائشی مکانوں میں بھی ہوسکتا ہے، بشرطیکہ تعمیر کی نوع، کمروں کی مقدار، وسعتوں اور سہولیات کی اس طرح تصریح ہو کہ بعد میں باعث نزاع نہ ہو، اور بہتر یہ ہے کہ نقشہ سے اس کی تعیین ہوچکی ہو، نیز

ان شرطوں کے ساتھ ساتھ قانونی اعتبار سے تعمیر کی اجازت بھی مل چکی ہو، ورنہ یہ بیع بالخطر ہونے کی وجہ سے درست نہ ہوگی، اور بلڈنگوں میں اس کا جواز اس لئے ہوگا کہ موجودہ زمانہ میں کثرت کے ساتھ بلڈنگوں میں اس طرح خرید وفروخت کا تعامل ہو چکا ہے، اب اگر دائرہ استصناع میں رکھتے ہوئے جائز نہ کہا جائے تو مبیع معدوم ہونے کی وجہ سے جواز کی دوسری کوئی صورت معلوم نہیں ہوتی، اسی لئے مجلۃ الاحکام العدلیہ میں جو قوانین مسلک احناف کے مطابق قرار پائے ہیں، اس میں استصناع کے تعلق سے بہت عمومی قانون بیان کیا گیا ہے، جو ہر زمان ومکان کے متعامل فیہ چیزوں کو شامل ہے خواہ منقولی ہوں یا غیر منقولی، جیسا کہ قانون حسب ذیل ہے:

''کل شیئ تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع علی الإطلاق'' (مجلة الاحکام مادہ: ۳۸۹)۔

حاصل یہ کہ استصناع کا معاملہ ان تمام چیزوں میں ہوسکتا ہے جن کا ہر طریقہ سے ضبط کرنا ممکن ہو اور ان میں لوگوں کا تعامل ہو چکا ہو، خواہ منقولی ہوں یا غیر منقولی۔

اجل کا حکم:

۳- صحت استصناع کے لئے تیسری شرط یہ ہے کہ اس میں اجل معین نہ ہو، اب اگر متعاقدین تسلیم مصنوع کے لئے اجل متعین کردے تو اسکی دوصورتیں ہیں:

الف- یا تو یہ اجل ایسے آرڈر میں ہوگی جس میں استصناع کا تعامل نہیں ہے۔

ب- یا شیئ تعامل فیہ میں ہوگی۔

اگر صورت پہلی ہے، اور اجل ایک ماہ یا اس سے زائد ہے تو ہمارے ائمہ ثلاثہ امام ابوحنیفہ اور صاحبین کے نزدیک بالاتفاق یہ عقد استصناع سلم میں بدل جائے گا، جیسا کہ بدائع میں ہے:

''ولو ضرب للاستصناع فیما لا یجوز الاستصناع کالثیاب ونحوها أجلًا ینقلب سلمًا فی قولهم جمیعًا'' (بدائع ۷/۸۶)

اور اگر اجل شیئ غیر متعامل فیہ ایک ماہ سے کم ہے، تو یہ اجل یا تو استعجال یعنی فوری مصنوع ادا کرنے کے لئے ہوگی یا استمہال وتاجیل یعنی صانع کو مہلت دینے کے لئے ہوگی، اگر استعجال کے لئے ہے مثلاً کہا کہ میں معاملہ اس شرط پر کررہا ہوں کہ کل یا پرسوں مصنوع مل جانا چاہئے، تو یہ صورت بھی دائرہ استصناع میں داخل ہوکر جائز ہوگی، لیکن اگر استمہال کے ارادہ سے ہے تو یہ صورت استصناع فاسد کی ہوگی، جیسا کہ علامہ شامی رقمطراز ہیں:

''والمؤجل بدونه (أی بدون شهر) إن لم یجر فیه تعامل فهو استصناع فاسد، إلا إذا ذکر الأجل للاستعجال فصحیح'' (شامی زکریا ۷/۴۷۴)۔

اور اگر اس شیئ غیر متعامل فیہ میں بالکل کوئی اجل بیان نہ کی جائے تب بھی صاحب درمختار کے مطابق استصناع درست ہوجائے گا جیسا کہ علامہ شامی فرماتے ہیں: ''وظاهره إنه لم یذکر أجلًا أصلًا فیما لم یجر فیه تعامل صح'' (ایضاً ۷/۴۷۷)۔

لیکن یہ بات قابل غور ہے کہ جب صحت استصناع کے لئے متعامل فیہ شیئ کا ہونا شرط ہے تو بغیر تعامل کے کیسے درست ہے، اسی لئے حضرت علامہ شامی نے بھی ''لکنه خلاف ما یفهم من المتن ولم أره صریحًا'' سے اظہار خدشہ کیا ہے، اور یہی حق ہے۔

اور اگر شیئ متعامل فیہ میں اجل کی تعیین کی گئی تو اس کی بھی دوصورتیں ہیں:

یا تو اجل ایک ماہ یا اس سے زائد ہوگی، یا ایک ماہ سے کم ہوگی۔

اگر ایک ماہ یا اس سے زائد ہے تو امام ابوحنیفہ کے نزدیک یہ استصناع سلم سے بدل جائے گا، یہاں تک کہ اس میں تمام شرائط سلم کی رعایت ضروری ہوگی، اور صاحبین کے نزدیک یہ صورت بھی استصناع کی ہوگی، اور اجل تعجیل پر محمول ہوگی، اور اگر اجل ایک ماہ سے کم ہو تو یہ صورت بالاجماع استصناع کی ہوگی (شامی ۷/۴۷۴)۔

حاصل یہ کہ صاحبین کے نزدیک صحت استصناع کے لئے اجل کا نہ ہونا شرط نہیں، بلکہ اجل کی تعیین ہو یا نہ ہو بہر صورت استصناع درست ہے، جیسا کہ ملک العلماء علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

’’قال أبو یوسف ومحمد رحمهما الله: هذا لیس بشرط وهو استصناع علی کل حال ضرب فیه أجلًا أو لم یضرب ...الخ‘‘ (بدائع ۶/ ۸۶)۔

علامہ وہبہ زحیلی الفقہ الاسلامی میں فرماتے ہیں کہ صاحبینؒ کا قول ہی آج کل لوگوں کی حاجات اور عملی زندگی کے موافق ہے، لہذا یہی اولی اور قابل عمل ہوگا

’’وهذا القول هو المتفق مع ظروف الحیاة العملیة وحاجات الناس فیکون هو الأولی بالأخذ به‘‘ (الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۶۴۸)۔

نیز مجلۃ الاحکام العدلیہ کے قانون سے بھی اسی قول کی ترجیح معلوم ہوتی ہے، اس لئے کہ قانون میں علی الاطلاق شیئ متعامل فیہ میں استصناع کو جائز قرار دیا ہے، خواہ اجل ہو یا نہ ہو، جیسا کہ قانون کے الفاظ حسب ذیل ہیں:

’’کل شیئ تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع علی الإطلاق‘‘ (شرح المجلہ)۔

خلاصہ یہ کہ صحت استصناع کے لئے مستصنع فیہ کی مکمل تعیین ومعرفت اور اس میں تعامل کا ہونا ضروری ہے، خواہ تسلیم مصنوع کے لئے مدت متعین ہو یا نہ ہو۔

دلیل مشروعیت:

قیاس اور قواعد عامہ کا تقاضا ہے کہ عقد استصناع درست نہ ہو، کیونکہ مستصنع فیہ مبیع ہے جو معدوم ہے اور معدوم کی بیع جائز نہیں ہے، جیسا کہ حدیث پاک میں ہے: ’’نهی النبی ﷺ عن بیع ما لیس عند الإنسان‘‘ (ترمذی: ۱۲۳۲)۔

اسی قیاس کو اختیار کرتے ہوئے ائمہ ثلاثہ: امام مالک، شافعی اور احمد بن حنبل رحمہم اللہ نے عقد استصناع کو جائز قرار نہیں دیا، بلکہ عقد سلم کی بنیاد پر جائز جانتے ہیں، اور اس میں وہی شرطیں ضروری قرار دیتے ہیں جو عقد سلم میں مشروط ہیں، اسی لئے یہ حضرات شیئ مصنوعہ کی تسلیم کے لئے اجل کی تعیین کو ضروری قرار دیتے ہیں، جیسے کہ سلم میں ضروری ہے، اور اگر اس میں اجل کی تعیین نہیں کی گئی تو عقد کو فاسد جانتے ہیں، جیسا کہ علامہ وہبہ زحیلی نے تفصیل کے ساتھ مذاہب کا ذکر کیا ہے (الفقہ الاسلامی وادلتہ، هکذا فی النہایہ ۸/ ۳۶۷۶)۔

لیکن احناف نے اس عقد کو ضرورت وحاجت کی وجہ سے جائز قرار دیا ہے، کیونکہ آپ ﷺ کے زمانہ سے آج تک پوری امت اس طریقہ عقد پر بغیر کسی نکیر کے عمل کرتی ہوئی آرہی ہے، اور بغیر نکیر کے لوگوں کا تعامل خود ایک بڑی دلیل ہے، جیسا کہ عبداللہ بن مسعودؓ سے منقول ہے:

’’ما رآه المسلمون حسنا فهو عند الله حسن‘‘ (المبسوط ۱۲/ ۱۶۵، مسند امام احمد بن حنبل: ۳۵۹۹)۔

نیز خود جناب نبی کریم ﷺ سے انگوٹھی میں استصناع کرنا متعدد روایتوں سے ثابت ہے، جیسا کہ بخاری شریف میں عبداللہ بن عمرؓ سے روایت ہے:

’’إن رسول الله ﷺ اصطنع خاتمًا من ذهب‘‘ (بخاری فی الایمان والنذور: ۶۶۵۱، مسند احمد: ۱۱۹۹۵)۔

اور یہ بھی ثابت ہے کہ آپ ﷺ نے ممبر بنانے میں معاملہ استصناع فرمایا (اخرجہ الدارمی فی المقدمہ: ۴۱)

لہذا ان دلائل کی روشنی میں قیاس کے حکم کو ترک کردیا جائے گا، اور استحسان پر عمل کیا جائے گا۔

آرڈر کی بیع وجود سے قبل:

بات گذر چکی ہے کہ مبیع معدوم ہونے کی وجہ سے عقد استصناع کا جواز خلاف قیاس استحسانا ہے، اور شریعت غراء نے دفع حرج کی وجہ سے عام قواعد شرعیہ کے خلاف اس کی اجازت دی ہے، لہذا یہ جواز آرڈر کی حد تک تو درست ہے، تاہم اس پر دوسری اور تیسری بیع کرنے کی اجازت نہیں، کہ آرڈر کرنے والا آرڈر اور مصنوع کے وجود میں آنے سے قبل دوسرے سے فروخت کردے، خواہ وہ آرڈر از قبیل منقول ہو یا غیر منقول، اس لئے کہ جس چیز کا جواز ضرورۃ ہوتا ہے وہ بقدر ضرورت ہوتا ہے، اور تعامل الناس عقد اول سے متعلق ہے، لہذا دوسرے تیسرے عقد کی اجازت نہ ہوگی، بلکہ اپنی اصل کے مطابق ناجائز وحرام ہوگی، جیسا کہ امام ترمذی، امام ابوداؤد اور امام نسائی نے روایت کی ہے:

''عن حکیم بن حزام: قال: نھانی رسول اللہ ﷺ أن أبیع ما لیس عندی'' (رواہ الترمذی)

وفی روایۃ لہ: ولأبی داؤد والنسائی قال: قلت: یا رسول اللہ! یأتینی الرجل فیرید منی البیع و لیس عندی أفابتاع لہ من السوق؟ قال: لاتبع ما لیس عندك'' (ترمذی: ۱۲۳۲، نسائی: ۴۶۱۳)۔

البتہ مستصنع نے جن اوصاف مشروطہ کے ساتھ استصناع کیا ہے، ان ہی اوصاف کے ساتھ کسی دوسرے کا آرڈر قبول کرے اور اس دوسرے کا پہلے صانع سے کوئی معاملہ نہ ہو تو مالیاتی ادارہ کی طرح یہ عقد درست ہو جائے گا، جیسا کہ تفصیل آرہی ہے۔

استصناع کے ذریعہ استثمار:

ماقبل میں یہ بات گذر چکی ہے کہ عقد استصناع میں مبیع وہ عین ہوتی ہے جو صانع کے ذمہ واجب ہے، اور اس عین مبیع کو پیش کرنے میں خود صانع کا عمل مشروط نہیں ہے، بلکہ وہ شرطوں کے مطابق کسی اور سے بھی بنوا کر پیش کر سکتا ہے، چنانچہ آج کل کے بہت سے مالیاتی ادارے اس طرح کی خرید وفروخت کو بطور تمویل واستثمار کے استعمال کر رہے ہیں، کہ وہ کسی سے آرڈر قبول کرتے ہیں، اور دوسرے سے آرڈر کے مطابق مطلوبہ اشیاء تیار کرواتے ہیں، پھر آرڈر دینے والے کو وہ اشیاء سپرد کرتے ہیں، تو ادارہ کا اس طرح آرڈر دینے والے اور مال تیار کرنے والے کے مابین متوسط بن کر فائدہ حاصل کرنا از روئے شرع درست ہے، اس لئے کہ یہاں دو مستقل عقد ہیں، مالیاتی ادارہ پہلے شخص کی طرف نسبت کرکے صانع ہے، اور تیسرے شخص کی طرف نسبت کرکے مستصنع ہے، اور چونکہ صانع کا خود سے عمل کرنا شرط نہیں ہے، اس لئے مالیاتی ادارہ کسی سے مطلوبہ اشیاء بنوا کر اپنے مستصنع کو پیش کردے، اور فائدہ حاصل کرلے تو بالکل درست ہے، جیسا کہ مجلۃ الاحکام میں موجود ہے:

''والمبیع فی الاستصناع ھو العین فی الأصح، لا عمل الصانع، فلو أتی الصانع بما عملہ غیرہ، أو بما صنعہ ہو قبل العقد، فأخذہ المستصنع صح، لأن المبیع العین لا عملہ'' (مجلۃ الاحکام العدلیہ ۱/ ۲۲۰)۔

البتہ اس طرح عقد کے درست ہونے کے لئے شرط یہ ہے کہ آرڈر کرنے والے اور ادارہ کے درمیان الگ عقد ہو اور پھر ادارہ اور صانع کے درمیان الگ عقد ہو، اور پہلا عقد دوسرے عقد پر موقوف نہ ہو، ورنہ یہ عقد صحیح نہیں ہوگا، بلکہ تعلیق البیع بالخطر لازم آکر ناجائز ہو جائے گا۔

اور چونکہ یہاں دو الگ الگ عقد ہیں، اور دونوں بالکل متساوی ہیں، اس لئے اس طرح کے عقد کو استصناع متوازی بھی کہتے ہیں، لہذا اگر متوسط ادارہ نے جس صانع کو مال بنانے کا حکم کیا ہے، اگر کسی وجہ سے مال تیار کرکے ادا نہ کر سکا تب بھی اس متوسط ادارہ پر واجب ہوگا کہ وہ اپنے آرڈر کرنے والے کا معاہدہ پورا کرے، اور وقت متعین پر مطلوبہ اشیاء کی ادائیگی کرے، اس لئے کہ اس عقد کو دوسرے عقد سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

مستصنع کا انکار:

یہ بات واضح ہو چکی ہے کہ امام ابو یوسفؒ کے نزدیک اگر صانع نے شرط کے مطابق مصنوع پیش کر دیا تو مستصنع کے لئے کسی بھی طرح انکار کی اجازت نہ ہوگی، بلکہ اس کے لئے مصنوع کا لینا ضروری ہوگا، اور مجلۃ الاحکام العدلیہ میں زمانہ کی رعایت کرتے ہوئے اسی قول پر فتوی بھی دیا گیا ہے، لہذا اس قول کی بنا پر مطلوبہ اوصاف کے مطابق مصنوع تیار ہو جائے اور مستصنع بلا کسی وجہ لینے سے انکار کردے جس کی وجہ سے صانع کو نقصان فاحش کا سامنا کرنا پڑے تو اس کی تلافی تاجروں کے عرف وعادت کے مطابق مستصنع کے مال سے کی جائے گی، کیونکہ موجودہ زمانہ میں جب کبھی اس طرح کا عقد ہوتا ہے، اور مستصنع بڑے پیمانہ پر آرڈر دیتا ہے، اور اس کی شرطوں کے مطابق مصنوع تیار ہو جاتا ہے تو بلا وجہ نہ لینے سے اس کی دی ہوئی ایڈوانس رقم سے تلافی نقصان کی جاتی ہے، یہی تاجروں کا معروف طریقہ ہے تاہم مقدار نقصان سے زیادہ مال لینا درست نہیں، بلکہ صرف نقصان کے مطابق ہی تلافی کی جائے گی، جیسا کہ قانون ہے:

''المعروف بین التجار کالمشروط بینھم، مثلا لو اشتری شیئا من السوق بثمن معلوم ولم یصرحا بحلول ولا تأجیل، وکان المتعارف فیما بینھم أن البائع یأخذ کل جمعۃ أو کل شھر جمیع الثمن أو بعضا معینا انصرف إلیہ بلا بیان، لأنہ حیث کان ذلك متعارفا عند التجار فصار کأنھما قد اتفقا علیہ'' (شرح مجلہ الاحکام ۱/ ۳۸)۔

نیز جب مستصنع نے اپنے اختیار ورضا سے آرڈر دیدیا اور اس کے منشا کے مطابق صانع نے مال تیار بھی کردیا تو اب کسی عذر معتد بہ کے بغیر نہ لینا اپنے عقد ومعاہدہ کے خلاف عمل کرکے صانع کو غیر معمولی نقصان میں ڈالنا ہے، اور تاجروں کے عرف میں ایسے موقع پر مواخذہ مالی ہوتا ہے، لہذا اس کے مال سے مقدار نقصان کی تلافی کی جائے گی جیسا کہ فقہاء کا قاعدہ ہے:

''المرأ مواخذ بإقراره، وفي شرحه: ولكن يشترط في الإقرار ولا أن يتم بالطوع والرضاء'' (ایضا مادہ: ۱۰۷۹/ ۵۳)

البتہ''الوسیط فی شرح القانون المدنی'' میں ایسی صورت کا یہ حکم ہے کہ اولاً قانونی الٹی میٹم دے کر مصنوع لے جانے کی ایک معقول اجل مقرر کی جائے گی، اگر اس مدت میں مستصنع مصنوع نہیں لے گیا تو یہ سمجھا جائے گا کہ صانع نے حکماً آرڈر سپرد کردیا ہے، پھر اس حکمی سپردگی پر حقیقی سپردگی کے احکام جاری کردیئے جائیں گے، لہذا مصنوع کی ملکیت مستصنع کی طرف منتقل ہوجائے گی، اور مصنوع کی مکمل قیمت اس پر واجب ہوجائے گی، جیسا کہ قانون کے الفاظ حسب ذیل ہیں:

''فإذا امتنع رب العمل دون سبب مشروع عن التسلم رغم دعوته إلى ذلك بإنذار سمي اعتبر أن العمل قد سلم إليه (إلى قوله) ويترتب على هذا التسلم الحكمي جميع النتائج التي تترتب على التسلم الحقيقي، فتنتقل ملكية الشيئ المصنوع إلى رب العمل ويستحق دفع الأجر'' (الوسیط فی شرح القانون المدنی ۷/ ۵۳)۔

حاصل یہ کہ اگر بلا وجہ شرعی مستصنع مصنوع لینے سے انکار کردے تو اولاً کسی بھی طرح لینے پر جبر کیا جائے گا، پھر بھی لینے پر تیار نہ ہو تو صانع کے لئے اس کے مال سے تلافی نقصان کا اختیار ہوگا، فقط واللہ اعلم۔

مستصنع کا میٹریل دینا:

عقد استصناع کے تحقق کے لئے ضروری ہے کہ مادہ خام اور میٹریل صانع کی طرف سے ہو، اور مطلوبہ چیز کی تیاری بھی اسی کی جانب سے ہو، خواہ خود تیار کرے یا کسی سے تیار کروا کر پیش کرے، لیکن اگر مطلوبہ چیز کا مادہ خام خود مستصنع دے رہا ہے، اور صانع کی طرف سے صرف محنت وفن کاری مطلوب ہے، تو یہ عقد بجائے استصناع کے عقد اجارہ ہوجائے گا، اور یہ سمجھا جائے گا کہ مستصنع نے صانع کی خدمت وعمل کو اجرت پر لیا ہے، چنانچہ عقد استصناع کی شرط بیان کرتے ہوئے علامہ سلیم رستم تحریر فرماتے ہیں:

بشرط أن يكون الحديد من الصانع، إذ لو كان من المستصنع كان العقد إجارة، لا استصناعًا (شرح المجلہ ۱/ ۲۲۰ ھکذا فی الهندیہ/ ۵۱۳)۔

اسی طرح مجلۃ الاحکام میں استصناع اور اجارہ کا فرق حسب ذیل طریقہ سے بیان کیا گیا ہے:

''فإن إعطاء السلعة للخياط مثلًا ليخيطها ثوبًا يعد إجارة على العمل، كما أن استخياط الثوب على أن السلعة من عند الخياط استصناع'' (شرح المجلہ ۱/ ۲۳۶ مادہ: ۴۲۱)۔

(یعنی درزی کو کپڑا وغیرہ سامان سینے کے لئے دینا عمل خیاطت پر اجارہ ہے، اور اس سے اس شرط پر کپڑا سی دینے کی فرمائش کرنا کہ کپڑا وغیرہ سامان اسی درزی کی جانب سے ہو عقد استصناع ہے)۔

معلوم ہوگیا کہ اگر شیئ مطلوب کا مادہ ومیٹریل مستصنع کی طرف سے ہو تو یہ اجارہ ہے نہ کہ استصناع، لہذا اب اگر صانع نے شیئ مطلوب مستاجر کے مطابق تیار کردیا ہے تو وہ اپنی متعینہ اجرت عمل کا حقدار ہوگا، لیکن اگر مستاجر کے مطابق تیار نہیں کیا تو اس میں قدرِ تفصیل ہے، جو حسب ذیل ہے:

اگر تیار کردہ چیز بیان کردہ شرط کے عین مطابق تو نہیں لیکن اس کے قریب قریب قدر فرق کے ساتھ تیار ہوئی ہے اور عرف وعادت میں اس طرح کے تفاوت پر چشم پوشی کی جاتی ہے تو اس صورت میں مستصنع کے لئے لینا ضروری ہوگا، اور اجرت متعینہ دینا ہوگی، کیونکہ لزوم اجرت کے لئے من کل الوجوہ موافقت ضروری نہیں ہے بلکہ مقاربت کافی ہے جیسا کہ ہندیہ میں ہے:

''إن كان عمله صالحًا مقاربًا لا فساد فيه أجبر صاحب الجلد على القبول، ولم يكن له خيار. فقد اعتبر المقاربة للزوم لا حقيقة الموافقة من كل وجه'' (فتاوی عالمگیریہ ۴/ ۴۶۵ جدید مکتبہ اتحاد)۔

اگر تیار کردہ شیئ بیان کردہ شرطوں سے غیر معمولی متفاوت ہے اور اس جیسا تفاوت عرف وعادت میں قابل گرفت اور نا قابل تسامح ہے تو اس صورت میں مستصنع کو دو باتوں کا اختیار ہے:

الف- یا تو بنی ہوئی چیز صانع کو دیکر اپنے دیئے ہوئے میٹریل کا ضامن بنائے، اور اس کو کوئی اجرت نہ دے۔

ب- یا اسی وصف کے ساتھ مصنوع قبول کرلے اور صانع کو اجرت مثل ادا کردے جو معینہ اجرت سے زائد نہ ہو، اس لئے کہ اگرچہ صانع نے پورے اوصاف کی رعایت نہیں کی تاہم نفس حکم کا امتثال کیا ہے، اور جب امتثال امر موجود ہے تو اس عمل کی اجرت سے بالکل محروم نہیں کیا جائے گا، لہذا اس طرح کے کام کرنے والوں کے عرف وعادت میں اس جیسے عمل پر جو اجرت ملتی ہے اس کا ادا کرنا ضروری ہوگا، تاہم صانع چونکہ اجرت معینہ فی العقد پر رضامند تھا، اس لئے اگر اجرت مثل، اجرت معینہ سے زائد ہو تو صانع اس کا حقدار نہ ہوگا، جیسا کہ ہندیہ میں ہے:

''فأما إذا أفسد بأن خالف في صفة ما أمر به، ذكر أن صاحب الجلد بالخيار، إن شاء ترك الخف عنده وضمنه قيمة جلده، وإن شاء أخذ الخف وأعطاه الأجر فإن ترك الخف عليه وضمنه فلا أجر عليه، وإن أخذ الخف فإنه يعطيه أجر مثل عمله... الخ'' (فتاوی ہندیہ ۴/ ۴۶۵ جدید اتحاد)۔

حاصل یہ کہ اگر صانع نے مطلوبہ اوصاف کے مطابق مصنوع تیار نہیں کیا، تو از روئے شرع مذکورہ طریقہ کے مطابق معاملہ کی صفائی ہوگی تاکہ طرفین کی رعایت ہوسکے، فقط واللہ اعلم۔

وقت پر مبیع سپرد نہ کرنا:

اس سے قبل بات گذر چکی ہے کہ بغرض تعجیل استصناع میں بھی مدت متعین کی جاسکتی ہے، اور اس میں عاقدین کے لئے سہولت بھی ہے، تاکہ مستصنع بار بار تقاضانہ کرے، اور صانع اس مدت میں آرڈر کے مطابق سامان بھی فراہم کرلے، لیکن اگر وہ مطلوبہ سامان وقت میعاد پر فراہم نہ کرسکے اور اس تقصیر میں کوئی عذر معتدبہ مثلاً ناگہانی حادثہ، مستصنع کی جانب سے کوئی خطا وغیرہ پیش نہ آئے اور اس تاخیر سے مستصنع کو حرج اور غیر معمولی ضرر کا سامنا کرنا پڑے تو اس وقت شریعت کا کیا حکم ہوگا؟

اس پر تو تقریباً سب کا اتفاق ہونا چاہئے کہ اس وقت مستصنع کو دو اختیارات ہوں گے کہ آیا عقد کو فسخ کردے یا پھر وہی کام تاخیر کے ساتھ کرائے، جیسا کہ اگر وقت متعین پر انقطاع مسلم فیہ کی وجہ سے ادائیگی نہ ہوسکے تو رب السلم کو یہی دو اختیارات ملتے ہیں، جیسا کہ ہدایہ میں ہے:

''ولو انقطع بعد المحل فرب السلم بالخيار إن شاء فسخ السلم وإن شاء انتظر وجوده'' (ہدایہ ۳/ ۹۲)۔

لیکن سوال یہ ہے کہ ان اختیارات کے ساتھ ساتھ مستصنع کو لاحق ہونے والے ضرر کی تلافی کیسے ہوگی؟ یہ ایک ایسا سوال ہے جس کے صریح جواب سے ہماری کتب فقہ خاموش ہیں، تاہم کتاب الاجارہ میں عمل کی تعجیل وتاخیر کی بنیاد پر اجرت کا فرق موجود ہے، کہ اگر کسی نے خیاط کو اس شرط پر کپڑا دیا کہ اگر اس نے آج سی کردیا تو ایک درہم اور کل سی کردیا تو نصف درہم، تو پہلی صورت میں ہمارے ائمہ ثلاثہ کا اتفاق ہے کہ جائز ہے، تاہم دوسری صورت میں اختلاف ہے، صاحبین کے نزدیک یہ بھی جائز ہے، لہذا ان کے نزدیک اگر پہلے دن سلائی کردی تو ایک درہم، اور اگر پہلے دن سلائی نہیں کی بلکہ دوسرے دن سلائی کی تو صرف آدھے درہم کا حقدار ہوگا، لیکن حضرت امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک دوسری صورت میں اجرت مثل واجب ہوگی، جیسا کہ فتاوی قاضیخان میں ہے:

''إذا قال للخياط: إن خطته اليوم فلك درهم، وإن خطته غدا فلك نصف درهم، قال أبوحنيفة: يصح الشرط الأول، ولا يصح الشرط الثاني، وقال صاحباه: يصح الشرطان جميعًا، والمسئلة معروفة، فإن خاطه في اليوم الأول يجب المسمى في ذلك اليوم وإن خاطه في اليوم الثاني يجب أجر المثل'' (فتاوی قاضیخان ۸/ ۲۱۳)۔

اس سے معلوم ہوگیا کہ خیاطت وغیرہ اعمال میں تعجیل وتاخیر کے اعتبار سے فرق اجرت کا معاملہ ہوسکتا ہے، لہذا زیر بحث مسئلہ میں بھی اگر اسی طرح عقد کرتے وقت معاملہ طے ہوجائے کہ اگر اتنی مدت میں آرڈر پورا ہوگیا تو یہ قیمت ورنہ دوسری قیمت، تو صاحبین کے مطابق یہ معاملہ درست ہونا چاہئے، اور وقت متعین کی تاخیر سے عقد میں ذکر کردہ قیمت کے مطابق معاملہ ہونا چاہئے۔

لیکن یہ سب اس وقت ہے جبکہ عقد میں اس طرح کی شرطیں ملحوظ ہوں۔

لیکن اگر عقد میں اس طرح کی شرط موجود نہ ہو، بلکہ شرط جزائی کی تعیین ہو، یا کسی قسم کی کوئی شرط ہی موجود نہ ہو تو اس میں تفصیل ہے:

اگر عقد میں شرط جزائی موجود ہو کہ اگر وقت متعین پر آرڈر فراہم نہیں کیا تو اس قدر تاوان مالی دینا ہوگا، یا تاخیر کا جرمانہ دینا ہوگا، تو اس شرط کے مطابق تاخیر مبیع کی صورت میں تاوان لیا جاسکتا ہے، جیسا کہ علامہ وہبہ زحیلی نے الفقہ الاسلامی وادلتہ میں تحریر کیا ہے کہ سعودی عرب کے اکابر علماء کی ایک جماعت نے ۱۳۹۴ھ میں اس تاخیر کی صورت میں غرامت مالی کو جائز قرار دیا ہے، اور حضرت قاضی شریح کے قول سے اسکی تائید بھی فرمائی ہے، کہ حضرت قاضی صاحب فرماتے ہیں: ''من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه '' (الفقه الاسلامي وادلته ۵/ ۳۶۵۸)۔

یعنی جس نے بلا کسی جبر واکراہ کے اپنی رضامندی سے کسی چیز کا اپنے اوپر التزام کرلیا ہے تو اس کی ادائیگی اس پر لازم ہے۔

البتہ عدم ضرر کی صورت میں مستصنع کا معاف کردینا اور ضرر کی صورت میں متعین تاوان لینے کے بجائے قدر ضرر پر اکتفا کرنا مستصنع کے لئے زیادہ مناسب ہے، جیسا کہ اس پوری تفصیل کی تائید الوسیط فی شرح القانونی المدنی سے بھی ہوتی ہے، علامہ عبدالرزاق السنہوری فرماتے ہیں:

''وقد تكون هناك شرط جزائي متفق عليه فتسرى أحكامه، ويجوز تخفيفه إلى مقدار ما تحقق من الضرر كما يجوز الإعفاء منه إذا لم يقع ضرر أصلًا '' (الوسيط في شرح القانوني المدني ۷/ ۸۰ لبنان)۔

(یعنی (تاخیر عمل کے وقت) کبھی متفق علیہ شرط جزائی متعین ہوتی ہے، تو (اس وقت) اس کے پورے احکام نافذ ہوں گے، اور متحقق ضرر کی مقدار تک اس میں کمی کرنا جائز ہوگا جیسے کہ بالکل ضرر نہ ہونے کی صورت میں معاف کرنا)۔

اور اگر عقد میں صرف آرڈر پورا کرنے کی تاریخ متعین ہوئی، مالی جرمانہ وغیرہ کا کوئی ذکر نہیں ہوا، اور صانع وقت پر آرڈر سپرد نہیں کرسکا، جس سے مستصنع کو ضرر فاحش لاحق ہوا تو اس صورت میں بھی تجار کے عرف وعادت کے مطابق جو ضرر لاحق ہوا ہے اس کی ادائیگی صانع سے کی جائے گی، کیونکہ عقد میں اگرچہ کوئی شرط موجود نہیں، لیکن تاجروں کی معروف عادت عقد میں مشروط کی طرح ہوتی ہے، جیسا کہ قاعدہ ہے:

''المعروف بين التجار كالمشروط بينهم '' (شرح المجله سليم ۱/ ۳۸، الماده: ۴۴)۔

حاصل کلام یہ کہ اگر تسلیم مبیع میں تاخیر ہوجائے تو عقد میں حقیقۃً یا حکمًا شرط کے مطابق معاملہ طے کرنا درست ہے، تاہم ضرر مستصنع کی صورت میں بقدر ضرر تاوان لینے کی اجازت ہے، اور عدم ضرر کی صورت میں لینا درست نہیں، اس لئے کہ یہ کسی سبب شرعی کے بغیر محض غرامت مالی ہے جو منسوخ ہے،

كما في الشامية: والحاصل أن المذهب عدم التعزير بأخذ المال '' (شامی زکریا ۶/ ۱۰۶)۔

فقط واللّٰہ سبحانہ وتعالی اعلم۔

عقد استصناع سے متعلق بعض مسائل

مولانا محمد نثار عالم الندوی[1]

عقد استصناع کے سلسلہ میں اصول:

عقد استصناع کے بارے میں اکیڈمی کی جانب سے جو سوالنامہ جاری کیا گیا تھا وہ آٹھ جزئیات پر مشتمل ہیں، سب سے پہلا جزئیہ یہ ہے کہ موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟

کتب فقہ کی متداول کتابوں میں حضرات متاخرین فقہاء کرام نے اس سلسلہ میں اپنے زمانہ کے لوگوں کے تعامل اور عرف ورواج کے مدنظر چھوٹی چھوٹی اور معمولی معمولی اشیاء کی مثالیں استصناع کے بارے میں درج کی ہیں۔

لیکن موجودہ دور میں عقد استصناع کا دائرہ وسیع سے وسیع تر ہوتا جارہا ہے، اس کا پہلے زمانہ میں تصور بھی نہ تھا، آئے دن بڑی سے بڑی چیزیں آرڈر پر تیار کروایا جارہا ہے، اور اس کا عام تعامل ہوتا جارہا ہے، اس سلسلہ میں ہزارہا کمپنیاں خدمت انجام دے رہی ہیں، اس لئے عقد استصناع کے سلسلہ میں فقہاء کرام کی عبارتوں کی روشنی میں اصول یہ ہوگا کہ ہر وہ چھوٹی بڑی چیز جس کے استصناع کا لوگوں میں عام تعامل اور رواج ہوگیا ہو اور عرف عام میں لوگ اس کو آرڈر پر تیار کرواتے ہوں، اس شرط کے ساتھ کہ اس کی تمام نوعیت وصفات وغیرہ کو اس طرح وضاحت کے ساتھ واضح کردیا جائے کہ اس میں نہ کسی طرح کا جہل رہے اور نہ نزاع کا موقع ہاتھ آئے۔

فتاوی عالمگیری میں ہے:

’’ثم إنما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل إذا بين وصفا على وجه يحصل التعريف، أما فيما لاتعامل فيه كالاستصناع في الثياب بأن يأمر حائكًا ليحيك له ثوبًا بالغزل من عند نفسه لم يجز كذا في الجامع الصغير‘‘ (فتاوی عالمگیری ۳/ ۲۰۷)۔

(پھر عقد استصناع کا جواز صرف ان ہی چیزوں میں ہے جن میں لوگوں کا تعامل ہے بشرطیکہ اس طرح اوصاف کو واضح کردیئے جائیں کہ وہ معلوم چیز ہوجائے اور جن چیزوں میں تعامل نہیں ہے جیسے کہ کپڑا بنوانا اس طرح کہ کوئی شخص کپڑا بننے والے کو آرڈر دے کہ وہ اپنی جانب سے اس کے لئے کپڑا بنے تو یہ استصناع جائز نہیں ہے، جیسا کہ یہ مسئلہ جامع الصغیر میں بھی ہے)۔

اس طرح کی اور بھی بہت سارے فقہاء بلکہ اکثر وبیشتر فقہاء کی کتابوں میں عبارت مذکور ہے جس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اصل چیز عرف عام ہے نہ کہ مخصوص چیزوں کا۔

پس عقد استصناع کے لئے فقہاء نے جو شرائط بیان کئے ہیں جیسا کہ دکتور وہبہ زحیلی نے اپنی تصنیف ’’الفقہ الاسلامی وادلتہ‘‘ میں تذکرہ کیا ہے:

’’وهذه الشروط هي ما يلي:

بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته ... الخ۔

أن يكون المصنوع مما يجري فيه التعامل۔

[1] الجامعۃ الکوثریہ، ادتلا آلوای، ارنا کولم، کیرالا۔

أن لایذکر فیه أجل محدد'' (تلخیص الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۲۹۴،۲۹۵)۔

علامہ مذکور نے استصناع کے لئے تین شرطیں ذکر کی ہیں:

- بنائی جانے والی چیز کا جنس، اس کی نوع، مقدار اور وصف سب معلوم ہو۔
- بنائی جانے والی چیز ایسی چیز ہو جو عرف عام میں آرڈر پر بنایا جاتا ہو۔
- اس میں کوئی خاص متعین دن مقرر نہ ہو۔

پس معلوم ہوا کہ عقد استصناع ہر اس چیز میں ہوسکتا ہے جس میں مذکورہ شرائط کا خیال کیا گیا ہو، چاہے وہ چیز چھوٹی ہو یا بڑی ہو، منقولہ ہو یا غیر منقولہ، غیر منقولہ کے سلسلہ میں بحث آگے آئے گی۔

استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع:

عقد استصناع ایجاب وقبول سے یعنی آرڈر دینے اور آرڈر قبول کر لینے سے منعقد ہوجاتا ہے، لیکن ایک سوال آتا ہے کہ وہ خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

اس سوال کے جواب میں حضرات فقہاء کرام کے درمیان اختلاف ہے، ایک جماعت اس کو بیع ہی شمار کرتے ہیں جیسا کہ اکثر فقہاء مشائخ کی عبارتوں سے عیاں ہے، ان حضرات کے دلائل ہیں کہ اگر یہ وعدہ ہی مانا جاتا تو سب چیزوں میں استصناع کا حکم یکساں ہوتا جب کہ استصناع بعض چیزوں میں ہی ہوتا ہے اور بعض میں نہیں، اگر وعدہ مان لیا جائے تو پھر استثناء کی ضرورت ہی کیا باقی رہتی ہے، اس لئے یہ بیع ہی کی ایک قسم ہے جس پر اجبار اور اختیار کا حق حاصل ہوگا، اور عقد استصناع میں اگر جانبین کی موت واقع ہوگئی تو عقد باطل اور فسخ ہوجاتا ہے وہ تشبہ بالا جارہ کی وجہ سے ہے بایں طور کہ عقد استصناع من وجہ اجارہ بھی ہے، جیسا کہ ابن عابدین شامی عقد استصناع کے بیع اور وعدہ ہونے کے بحث پر وارد ہونے والے اشکال کا جواب دیتے ہوئے فرماتے ہیں:

''قال العلامة ابن عابدين الشامي قال في النهر: وأورد بطلانه بموت الصانع ينافي كونه بيعًا؟ وأجيب بأنه إنما بطل بموته لشبهه بالإجارة'' (شامی ۷/ ۴۷۵)۔

(علامہ ابن عابدین شامی فرماتے ہیں کہ نہر الفائق میں جو اعتراض کیا گیا ہے کہ عقد استصناع میں صانع کی موت سے عقد کا باطل ہونا یہ بیع کے منافی ہے، لیکن اس کا یہ جواب دیا گیا ہے کہ اس بیع کا بطلان تشبہ بالا جارہ کی وجہ سے ہے)۔

اس کے برعکس ایک دوسری جماعت جن میں حاکم شہید، صفار، اور محمد بن سلمہ اور صاحب المنثور وغیرہم ہیں، یہ حضرات اس کو وعدہ بیع مانتے ہیں ان حضرات کی طرف سے دلیل کے طور پر بیان کیا جاتا ہے۔

علامہ ابن الہمام (المتوفی ۶۸۱ھ) رقمطراز ہیں:

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة، فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة وإنما ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطي، ولهذا كان للصانع أن لايعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم، وللمستصنع أن لايقبل مايأتي به ويرجع عنه ولا تلزم المعاملة''۔

(پھر مشائخ امت میں اس مسئلہ میں اختلاف ہے کہ آیا وہ بیع ہے یا وعدہ بیع، پس حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ، صاحب منثور اس کو وعدہ شمار کرتے ہیں بایں طور کہ وہ لین دین کے بعد یہ بیع بیع تعاطی کے طور پر منعقد ہوجاتی ہے، اسی وجہ سے صانع کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ نہ بنائے اور نہ ہی اس پر کسی طرح کا اجبار کیا جاسکتا۔ بخلاف بیع سلم کے اور دوسری طرف مستصنع کو بھی یہ حق حاصل ہے کہ وہ بنی ہوئی چیز کو رد کردے قبول نہ کرے اور معاملہ لازم نہ ہوگا)۔

فقہاء معاصرین کی ایک جماعت نے اس کو ایک مستقل بیع مانا ہے، ان دونوں اقوال کے برعکس ایک مستقل بیع ہے جس کے احکام کچھ الگ مستقل اور خاص ہیں، اس کے گوشے اتنے زیادہ ہیں اور اس میں اتنا تنوع ہے کہ ماضی کے کسی بیع سے مشابہت دینا مناسب نہ ہوگا، احقر کی ذاتی رائے بھی یہی ہے۔

۳- معدوم شیٔ کی بیع اور اس کا شرعی حکم:

شیٔ معدوم کی بیع کے سلسلہ میں فقہاء کے درمیان کافی اختلاف ہے جواز اور اس کے عدم جواز پر معاصر اہل قلم مفتی تقی عثمانی مدظلہ العالی نے اپنی کتاب اسلام اور جدید اسلامی معاشی مسائل میں اس پر بڑی شرح وبسط کے ساتھ تفصیلی روشنی ڈالی ہے اور احناف کے مسئلہ کی ترجمانی کرتے ہوئے اس کو راجح مسلک بتایا ہے۔

امام ابوحنیفہ اور امام ابو یوسف کا مسلک یہ ہے کہ منقولات میں بیع مطلقاً ناجائز ہے خواہ طعام ہو غیر طعام ہو، البتہ زمین یا مکان کی بیع قبل القبض جائز نہیں ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲ / ۹۴)۔

ملکیت اور قبضہ دونوں چیز بیع کے شرائط میں سے ہے، بغیر اس کے بیع منعقد نہیں ہوتا ہے، آنجناب نے اس کی علت کو بیان کرتے ہوئے ترمذی شریف کی حدیث کو پیش کی ہے، لکھتے ہیں:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشرط، وعن بيع ما ليس عندك، وعن ربح ما لم يضمن أو كما قال''

(بحوالہ اسلام اور جدید معاشی مسائل ۲ / ۹۶)۔

فلیٹس کی خرید وفروخت:

آج کل فلیٹس کی خریداری نوع بنوع ہیں، ایک شکل اس کی یہ ہوتی ہے کہ آرڈر دے کر فلیٹس بنوائے جاتے ہیں اور بننے سے پہلے وہ فروخت بھی ہو جاتا ہے جس میں کاغذی خانہ پری کے ذریعہ سے اس کی پوری تفصیلات بتادی جاتی ہے، زمین کا رقبہ، کمروں کی شکلیں، سہولیات وغیرہ کی لازمی تفصیلات بتادی جاتی ہے، ایسے فلیٹس کی خرید وفروخت عام ہو گیا ہے، تعامل ناس کی وجہ سے اس کو بھی استصناع کے تحت شامل کرلیا جاسکتا ہے اور اس کی بھی قبل القبض بیع کرنا جائز ہوگا، کیونکہ یہ از قبیل غیر منقولات ہیں جو کہ امام ابوحنیفہؒ اور امام ابو یوسفؒ کے نزدیک ہے، مولانا تقی عثمانی نے اپنی کتاب اسلام اور جدید معاشی مسائل میں ان حضرات کا قول نقل کیا ہے، فرماتے ہیں کہ امام ابوحنیفہ اور امام ابو یوسف کا مسلک یہ ہے کہ منقولات میں بیع مطلقاً ناجائز ہے خواہ طعام ہو یا غیر طعام۔

البتہ فلیٹس کی خرید وفروخت میں سلسلہ وار بیع ضرورت وحاجت کے دائرہ سے خارج ہے، مزید اس میں خدع اور غرر کا شائبہ بھی ہے جو کہ حدیث میں صراحت سے منقول ہے کہ بیع غرر ممنوع ہے۔

''عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر'' (سنن دارمی ۲ / ۳۲۷) (حضرت ابو ہریرہؓ سے مروی ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے کنکری پھینک کر اور دھوکہ دینے والی بیع سے منع کیا ہے)، اس لئے سلسلہ وار بیع کی گنجائش نظر نہیں آتی ہے۔

رہا مسئلہ فلیٹس کی خرید وفروخت کی دوسری شکل جس کو ریل اسٹیٹ کہا جاتا ہے جس میں ایک بڑی زمین خرید کر اس میں چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کا فلیٹس بنا کر بیچنا اور اس میں بھی سلسلہ وار بیع کی جاتی ہے، اس کا رقبہ، جانب اطراف وغیرہ ضروری معلومات کاغذ پر تفصیل سے درج ہوتا ہے، اس تفصیل کے ساتھ سلسلہ وار بیع کا آج کل عام رواج ہے، چنانچہ اس کی گنجائش دی جاسکتی ہے، کیونکہ اس میں ضروری تفصیلات کاغذ میں درج رہتا ہے اور وہ کاغذ جس شخص کے پاس ہوتا ہے وہ زمین اسی کی مانی جاتی ہے اور وہ شخص جب چاہے حکومت سے اس کو بائع کے واسطہ سے لکھوا سکتا ہے، رجسٹریشن ہو سکتا ہے اس میں کوئی قباحت نظر نہیں آتی بلکہ وہ دوسری ذاتی رجسٹریشن والی زمین کی بیع کی طرح ہے۔

۴- استصناع کا تعلق اشیاء منقولہ سے ہے یا غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہو سکتا ہے، فقہاء نے بیع استصناع کے سلسلہ میں عموماً جو مثالیں پیش کی ہیں وہ بہت چھوٹی چھوٹی چیزوں سے کی ہے اور وہ بھی اشیاء منقولات کے قبیل سے ہے، اشیاء غیر منقولات کی کوئی بھی مثال کتب فقہ میں وارد نہیں ہے، لیکن عقد استصناع کے سلسلہ میں جو علت درج کی جاتی ہے مثلاً تعامل الناس، اجماع وغیرہ خلاف قیاس بطور استحسان اگر علت پر نظر کیا جائے تو یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ اشیاء غیر منقولہ تعمیر مکان وفلیٹس وغیرہ میں بھی تعامل ناس ہے رواج ہے اور عرفاً ایسا عام ہو گیا ہے اور چونکہ شریعت کے احکام میں عرف کا اعتبار کیا جاتا ہے فقہ کا مشہور قاعدہ ہے: ''العرف في الشرع له اعتبار'' (شرح عقود رسم المفتی: ۱۷۵) (شریعت میں عرف کا اعتبار ہے)، اس وجہ سے آج کے زمانہ میں غیر منقولات کو

بھی بیع استصناع میں شامل کیا جاسکتا ہے، چنانچہ ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے اپنی کتاب الفقہ الاسلامی وادلتہ میں اس پر روشنی ڈالتے ہوئے لکھا ہے:

''ومن أبرز الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن أوصاف محدودة . . . ويعد العقد صحيحًا إذا صدر رخصة البناء ووضعت الخريطة وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية إلى النزاع والخلاف'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۳۰۲)۔

(عقد استصناع کی تطبیق میں یہ بھی ظاہری مثال ہے، گھروں کے فلیٹس کی خرید وفروخت، نقشہ پر محدود واوصاف کے ساتھ...... آگے لکھتے ہیں: یہ عقد صحیح شمار ہوگا اگر فلیٹس کی مکمل تفصیل مندرج ہو، نقشہ پاس ہو، بلڈنگ کے صفات اس طرح سے اس میں درج ہو کہ اس کے اندر کوئی جہالت باقی نہ ہو اور نزاع واختلاف کا موقع بھی نہ ہاتھ آئے طرفین یا مشتری کو)۔

۵-اسلامی مالیاتی ادارے کا استصناع کو بطور استثمار کے استعمال کرنے کا حکم:

اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور تمویل واستثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو وہ اس کا نفع ہو جائے اس سلسلہ میں عرض ہے کہ

مذکورہ صورت میں اسلامی مالیاتی ادارے کی حیثیت سمسار دلال بروکر کی سی ہے اور بروکر کی اجرت لینا ائمہ ثلاثہ کے نزدیک جائز ہے، آیت قرآنی کی وجہ سے "ولمن جاء به حمل بعير" (یوسف: ۷۲) (جو کوئی بادشاہ کا پیمانہ لائے گا اس کو ایک بوجھ اونٹ ملے گا)۔

احناف کا مفتی بہ قول بھی جواز ہی کا ہے اگر چہ علامہ عینی نے امام ابوحنیفہ سے عدم جواز کا قول نقل کیا ہے لیکن متاخرین فقہاء احناف میں سے علامہ شامی اور علامہ ابن قدامہ نے تصریح کی ہے کہ امام ابوحنیفہ کے نزدیک بھی جائز ہے، علامہ تقی عثمانی رقمطراز ہیں، علامہ ابن قدامہ کا قول نقل کرتے ہیں:

''الجعالة في رد الضالة والآبق وغيرهما جائزة وهذا قول أبي حنيفة ومالك والشافعي ولا نعلم مخالفًا'' (اسلام اور جدید اسلامی معاشی مسائل ۲ / ۲۰۰) (گمشدہ چیز یا بھاگا ہوا غلام وغیرہ کو حاصل کرنے کے لئے اجرت دینا جائز ہے اور یہ امام ابوحنیفہ اور امام مالک وشافعی کا قول ہے اور اس سلسلہ میں کسی کا قول اس کے خلاف نہیں ہے)۔

۶-عقد استصناع میں بیعانہ کی رقم کا حکم:

عقد استصناع میں بائع کبھی مشتری سے کچھ رقم بطور ضمان مطالبہ کرتا ہے یا مشتری خود دیتا ہے، بیع کے وقت وہ رقم اصل رقم میں ضم کردی جاتی ہے، اگر مشتری سامان لینے سے انکار کر جائے، مکر جائے تو کیا صانع کو بیعانہ کی وہ رقم ضبط کرنے کی گنجائش ہے۔

جواب یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم ضبط کرنا جائز نہیں ہے حدیث پاک کے اندر صراحۃ بیع عربان کی نفی ہے جو کہ درحقیقت بیعانہ والی رقم کی ہی صورت ہے۔

''عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: نهى عن بيع العربان'' (مشکوۃ: ۲۴۸)

(حضرت عمرو بن شعیب عن ابیہ عن جدہ نقل کرتے ہیں کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع کیا)۔

اور فقہاء نے بھی اس کی ممانعت کا ذکر کیا ہے، علامہ ابن رشد نے بدایۃ المجتہد میں اس پر تفصیلی روشنی ڈالی ہے لکھتے ہیں:

''وإنما صار الجمهور إلى منعه، لأنه من باب الغرر والمخاطرة وأكل مال بغير عوض'' (بداية المجتهد ۲/ ۱۲۲)

(جمہور علماء کرام (بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنا) سے منع کرتے ہیں، کیونکہ اس میں غرر اور جوا ہے اور بغیر عوض کے مال حاصل کرنا ہے)۔

لیکن بعض علماء بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنے کی اجازت بھی دیتے ہیں اور اس کو قانون شرط جزائی کے تحت شمار کرتے ہیں۔

دکتور وہبہ زحیلی الفقہ الاسلامی وادلتہ میں لکھتے ہیں:

''أما في مجال المقاولات التي يتم فيها غادة الاتفاق على مدة التسليم والإلزام بغرامات معينة عند التاخير فهو أى التغريم جائز أيضًا، وداخل تحت مفهوم ما يسمى قانونًا بالشرط الجزائي...... قد أقره القاضي شريح وأيده قرار هيئة كبار العلماء في سعودية سنة ١٣٩٤ھ قال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه'' (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۵۰۳)۔

(بہرحال لین دین معاملہ کرنے کے وقت جس میں عادۃ سامان دینے کی مدت پر اتفاق ہوگیا ہو اس کی تاخیر کی صورت میں اس پر تاوان لازم کرنا جائز ہے اور قانون بشرط الجزاء کے تحت آتا ہے جس کو قاضی شریح نے مانا ہے اور سعودی علماء کونسل بابت ۱۳۹۴ھ نے بھی اس کو تسلیم کیا ہے، قاضی شریح کا کہنا ہے کہ اگر کسی نے یہ شرط راضی برضا بغیر کسی جبر کے لگایا تو اس پر عمل کرنے میں کوئی حرج نہیں ہے عمل درآمد لازم ہے)۔

۷- عقد استصناع میں میٹریل مواد فراہم کرنے کا مسئلہ:

یہ بات واضح ہے کہ عقد استصناع میں میٹریل خود صانع ہی فراہم کرتا ہے، خام مال و مواد میٹریل کی فراہمی وانتظام وانصرام تمام تر صانع کے ذمہ ہوتا ہے:

لیکن اگر استصناع میں میٹریل مستصنع (خریدار آرڈر دینے والا) فراہم کرتا ہے تو یہ دیکھا جائے گا کہ کیا وہ جزوی سامان فراہم کرتا ہے یا کلی سامان میٹریل، اگر کچھ جزوی سامان یا بعض میٹریل یا خام مال کا کچھ اقل حصہ فراہم کیا تو یہ عقد استصناع ہی شمار کیا جائے گا اور یہ فراہمی اس کی نصرت ومدد سمجھی جائے گی، اسی طرح اگر سامان فراہم کرتے وقت از سر نو خام میٹریل کی اس نے عقد کے ذریعہ سے فراہمی کیا ہے، مثلاً خام میٹریل کی قیمت اس نے وصول کرلی ہے تو بھی اس میں مدد ہی شمار کیا جائے گا، اور وہ عقد استصناع کے تحت آئے گا، سامان مطلوبہ اوصاف کے مطابق رہنے پر قبول ضروری ہوگا اور عدم مطابقت پر رد کا اختیار حاصل ہوگا جیسا کہ عقد استصناع۔

البتہ اگر پورا میٹریل خام مال یا اکثر حصہ اس نے اپنی طرف سے بغیر کسی عقد جدید کے فراہم کیا ہے، تو یہ پھر بیع استصناع کے درجہ میں نہ آئے گا اور وہ پھر عقد اجارہ کے تحت شمار کیا جائے گا، اور پھر اس کے تمام احکام عقد اجارہ کے احکام کے مثل ہوں گے، مثلاً:

اگر اس نے (تیار کرنے والا) مطلوبہ شیئ کو آرڈر کے مطابق تیار کردیا تو اجرت کا مستحق ہوگا، اور اگر آرڈر کے مطابق سمپل کے مطابق تیار نہیں کیا بلکہ مستصنع کے خام مال میٹریل کو بھی خراب کردیا تو ضامن ہوگا اور بقدر نقصان اس سے تاوان حاصل کرنا جائز ہوگا، جیسا کہ علامہ کاسانی صاحب بدائع الصنائع نے لکھا ہے:

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم، أو جلدا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فلذا جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن أفسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه آخذ حديدًا له واتخذ آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

(اگر کسی نے لوہار کو لوہا دیا کہ اس کے لئے ایک متعینہ اجرت پر مطلوبہ صفت کا برتن بنائے یا کسی نے جلد یا خف بنانے والے کو کہ متعینہ اجرت پر مطلوبہ صفت والا موزہ خف بنادیں، تو یہ جائز ہے اور اس میں کوئی خیار حاصل نہ ہوگا، کیونکہ یہ عقد استصناع نہیں بلکہ وہ عقد اجارہ ہے اور یہ جائز ہے، پس اگر اس نے (صانع) نے مطلوبہ صفت کے ساتھ بنادیا تو وہ اجر کا مستحق ہوگا، اور اگر اس نے سامان کو مطلوبہ صفت کے خلاف بنادیا تو وہ اس لوہے کے بقدر لوہے کا ضامن ہوگا، جب اس نے میٹریل کو خراب کردیا تو گویا کہ اس نے میٹریل لے لیا اور بغیر اس کی (مستصنع) کی اجازت کے صانع نے ایک نیا برتن بنالیا، اس صورت میں برتن صانع آجر کا ہوگا، کیونکہ ضمان سے آدمی شیئ مضمون کا مالک بن جاتا ہے)۔

۸- عقد استصناع میں مقررہ مدت سے تاخیر کی صورت:

عقد استصناع میں وقت مدت متعین کرنا امام اعظم ابوحنیفہ کے نزدیک جائز نہیں ہے اور ایسا ہونے سے وہ عقد سلم بن جاتا ہے، لیکن صاحبین امام

ابو یوسف، وامام محمد کے نزدیک جائز ہے اور مفتی بہ قول بھی یہی ہے)۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی ''الفقہ الاسلامی وادلتہ'' میں استصناع کے شرائط ذکر کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''فإن حدد فيه أجل انقلب سلمًا ولا خيار شرط في السلم وقال الصاحبان: يصح الاستصناع لأجل أو لغير أجل، لأن عرف الناس تحديد الأجل فيه'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۲۹۸)۔

(امام ابوحنیفہ کے نزدیک اگر بیع استصناع میں وقت مقرر کردیا تو وہ بیع سلم ہوجائے گا اور سلم میں خیار شرط نہیں ہے اور صاحبین کہتے ہیں کہ وہ استصناع ہی باقی رہے گا، چاہے وقت مقرر کریں یا نہ کریں، کیونکہ اس میں عرف عام میں اجل مقرر کیا جاتا ہے)۔

پس اگر صانع وقت مقرر پر شئ مطلوبہ فراہم نہ کرسکے اور اس کی بنا پر مستصنع کو اس میں نقصان کا سامنا ہو، چاہے جس طرح کا نقصان ہو سامان بازار سے لے کر اپنے گاہک کو دینے کی شکل میں یا وقت نکل جانے پر وہ چیز بازار میں فروخت نہ ہونے کی شکل میں، تو اس کا ضمان وتاوان حاصل کیا جاسکتا ہے، دکتور وہبہ زحیلی نے اپنی کتاب ''الفقہ الاسلامی وادلتہ'' میں قاضی شریح کا فتوی نقل کیا ہے اور سعودی علماء کونسل کی قرارداد کا تذکرہ کرتے ہوئے جواز لکھا ہے۔

احقر کی رائے اس سلسلہ میں ہے کہ اگر عذر شرعی یا معقول عذر جیسے کہ آفت سماویہ، یا آفت ارضیہ فتنہ وفساد کا پھوٹ پڑنا، اگر اس قسم کا عذر ہو تو اس میں طرفین سمجھوتے سے کام لیں عقل وخرد سے باہم جوڑ طے پا جائے کر لیں۔

تاوان کے سلسلہ میں شیخ الاسلام مولانا تقی عثمانی کی رائے نپی تلی رائے معلوم ہوتی ہے کہ طرفین پہلے سے ہی یومیا تاخیر پر فیصدًا قیمت میں کمی کا تاوان بھی طے کیا جاسکتا ہے۔

''یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا، اس طرح کی بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں، جس کے نتیجہ میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا، جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعًا بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارہ میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمت حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑا تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اگر دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی ۸۰ روپے دے گا، اس مسئلہ کو فقہاء کرام ان الفاظ میں بیان کرتے ہیں:

''إن خطته اليوم فلك درهم وإن غدا فلا أجر لك قال محمد: وإن خاطه في الأول فله درهم وإن في الثاني فأجر المثل لا يزاد درهم في قولهم جميعًا'' (شامی ۹/ ۹۵)۔

حضرت مولانا مفتی تقی عثمانی مدظلہ العالی فرماتے ہیں کہ اس طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو یہ رعایت جائز ہوگا۔ (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۱)۔

عقد استصناع - مراحل ومسائل

مولانا محمد فرقان فلاحی اورنگ آبادی [1]

الف- عقد استصناع کہاں کہاں جاری ہوگا اور کن اصولوں کی بنیاد پر جاری ہوگا؟ اس سوال کی اصل وجہ یہ ہے کہ چونکہ فقہاء کرام کے ادوار میں استصناع کی مروجہ شکلیں نہ تھیں، لہذا انہوں نے اپنے دور میں پیش آنے والی صورتوں کا بالخصوص ذکر کر کے ان کے مفصل احکام نقل کرنے پر اکتفا فرمایا، لیکن آج کے دور میں استصناع کی جو جدید شکلیں ظاہر ہو رہی ہیں، ان کا لازمی تقاضا یہی تھا کہ فقہاء کرام کی عبارات واستدلالات کو اور حالات حاضرہ کی ضرورت کو مدنظر رکھتے ہوئے شریعت کی روشنی میں از سر نو کچھ اصول طے کر لئے جائیں، تا کہ اس عقد استصناع سے استفادہ بھی بہتر شکل پر ہو سکے اور اس کے بلا واسطہ و بالواسطہ نقصانات سے بچاؤ بھی ہو جائے۔

اس تمہید کے بعد اس بات کی وضاحت کرنا مناسب محسوس ہوتا ہے کہ عقد استصناع ہر اس جگہ جاری ہو سکتا ہے جہاں عقد بیع جاری ہو سکتا ہے، کیونکہ عقد استصناع کی اپنی حقیقت کے اعتبار سے ایک حیثیت بیع کی بھی ہے، جس کی وجہ سے اس کا اجراء ہر اس جگہ ہو سکتا ہے جہاں بیع کا اجراء ہو سکتا ہے، لیکن دوسری جانب چونکہ عقد استصناع کی ایک انفرادی حیثیت یہ ہے کہ اس میں عقد بیع کے تمام احکام نافذ نہیں کیے جا سکتے جس کی وجہ سے اس میں اور بیع میں فرق ہو جاتا ہے، لہذا اس فرق کا خیال رکھتے ہوئے عقد استصناع کو ان ہی اشیاء میں جاری کیا جائے گا جہاں پر مندرجہ ذیل امور کی رعایت ہو:

۱- بنیادی طور پر اس بات کو ملحوظ رکھا جائے کہ عقد استصناع کو ان معاملات میں جاری نہ کیا جائے جن کے متعلق یہ خطرہ ہو کہ مستقبل میں نزاعی واختلافی صورت پیدا ہو سکتی ہے، لہذا جس چیز کی تیاری کا آرڈر دیا جا رہا ہو اس کی مکمل اور واضح صفت وکیفیت، مطلوبہ تعداد وکمیت اور اجرت ذکر کر دی جائے، البتہ اجرت کے سلسلہ میں یہ بات ملحوظ رہے کہ اگر مستصنع اپنا آرڈر جلدی وصول کرنے کی غرض سے قیمت میں تفاوت رکھنا چاہے تو اس کا ایسا کرنا جائز ہوگا، مثال کے طور پر اگر وہ صانع سے یہ معاملہ طے کرے کہ اگر اس کا آرڈر دو ماہ میں مکمل کیا گیا تو اس کی اجرت ایک لاکھ روپے رہے گی جبکہ ایک ماہ میں مکمل کرنے کی صورت میں اس کی اجرت دو لاکھ روپیہ رہے گی، چنانچہ امام بخاری نے امام شریح کا قول تعلیقاً نقل کیا ہے:

''من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه'' (صحيح البخاری، کتاب الشروط باب ما یجوز الاشتراط والثنيا في الاقرار)

نیز جدہ میں قائم ''مجمع الفقہ الاسلامی'' نے اپنے ساتویں سمینار میں اس کے جواز کا فیصلہ کرتے ہوئے اس سے متعلق قرارداد میں کہا ہے:

''يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائيًا بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة''

(دیکھئے: مجمع الفقہ الاسلامی کا ساتواں سمینار منعقدہ ۷-۱۲/ ذی قعدہ ۱۴۱۲ھ بمطابق ۹-۱۴/ مئی ۱۹۹۳ء قرارداد نمبر: ۶۶/ ۳/ ۷)۔

۲- رہی یہ بات کہ عقد استصناع کن کن چیزوں میں درست ہوگا تو اس کے جواب کا خلاصہ یہ ہے کہ عقد استصناع ان تمام اشیاء میں جاری ہو سکتا ہے جن کی اوصاف وغیرہ سے تحدید ممکن ہو، چنانچہ جن چیزوں کی تحدید اوصاف وغیرہ سے ممکن نہ ہو جیسے غلہ جات، ترکاریاں وغیرہ تو ان میں عقد استصناع جاری نہیں ہوگا، کیونکہ لازمایہ عقد مستقبل میں مفضی الی النزاع ہو سکتا ہے، لہذا سد ذریعہ کی غرض سے ایسی اشیاء میں عقد استصناع جاری نہیں کیا جائے گا۔

۳- ایک اور اہم اصول عقد استصناع کے سلسلہ میں وقت کی تعیین کا ہے، فقہاء کرام نے عقد استصناع کے سلسلہ میں وقت اور مدت کی تعیین کو عقد استصناع کی حقیقت کے مغایر قرار دیا ہے، جبکہ صاحبین کے یہاں وقت کی تعیین کرنا درست ہے اور فی زمانہ یہی قول اختیار کرنا مناسب ہے، کیونکہ جب خود عقد استصناع

---

[1] فاضل المعہد العالی الاسلامی، حیدر آباد۔

محض عرف وعادت کی بنا پر استحسانا جائز قرار دیا گیا ہے تو اس میں وقت کی تعیین بھی معروف ومعتاد ہونے کی بنا پر روا سمجھی جائے گی (دیکھئے: الموسوعۃ الفقہیہ ۳/ ۳۲۹-۳۳۰)۔

مذکورہ بالا اصول کی روشنی میں یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ عقد استصناع آج کے دور میں بڑی اور چھوٹی صنعتوں، حکومتی ونجی ترقیاتی پروجیکٹس، گھروں اور بلڈنگوں کی تعمیر، دفاعی ٹیکنالوجی کی تیاری واسلحہ سازی اور ان جیسی دیگر اہم ضروریات میں جاری کیا جاسکتا ہے۔

ب- عقد استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع ہے، اس سلسلہ میں فقہاء احناف کے درمیان ابتداء ہی سے اختلاف رہا ہے، چنانچہ علامہ کاسانی نے بدائع میں، ابن نجیم نے البحر الرائق میں، اور علامہ سمرقندی نے تحفۃ الفقہاء میں اس مسئلہ پر تفصیلی گفتگو کی ہے (دیکھئے: بدائع الصنائع ۶/ ۸۴، کتاب الاستصناع، فصل فی صورۃ الاستصناع ط: دار الکتب العلمیہ، البحر الرائق ۶/ ۲۸۳، کتاب البیع، باب السلم، ط: دار الکتب العلمیہ، تحفۃ الفقہاء ۲/ ۳۶۳، باب الاجارۃ الفاسدہ، ط: دار الکتب العلمیہ)

اور اس اختلاف کی بنیادی وجہ خود عقد استصناع کی ماہیت میں پائی جانے والی کیفیت ہے جو اسے اجارہ، سلم اور صرف سے قریب کردیتی ہے، جس کی وجہ سے اس کے حکم اور متعلقہ مسائل پر بھی اس کا اثر پڑتا ہے، مشہور عالم شیخ احمد زرقا اس عقد کی حقیقت پر روشنی ڈالتے ہوئے لکھتے ہیں:

''الاستصناع نوع من البيوع مستقل لايدخل في أحد الأنواع الأخرى كالصرف والسلم، وليس أيضًا من البيع العادي (المطلق) فكما أن الصرف والسلم نوعان من البيع وهما عقدان مستقلان ولهما أحكام خاصة لاتجري في البيع المطلق، فكذلك الاستصناع (دیکھئے: حسام الدین خلیل کا مقالہ بعنوان: عقد الاستصناع كأحد البدائل الشرعية للأوعية الادخارية البنكية ص: ۱۹-۲۰)۔

اسی طرح ڈاکٹر علی محی الدین قرہ داغی لکھتے ہیں:

''فالاستصناع عقد مستقل خاص محله العين والعمل معًا، وبذلك يمتاز عن البيع الذي محله العين، وعن الإجارة التي محلها العمل، وعن السلم الذي محله العين الموصوفة في الذمة'' (حوالہ بالا)۔

جب کہ دوسری جانب ڈاکٹر علی السالوس نے استصناع کی بحث مکمل کرنے کے بعد جو نتائج ذکر کئے ہیں ان سے پتہ چلتا ہے کہ وہ عقد استصناع کو مستقل بیع نہیں بلکہ وعدہ بیع سمجھتے ہیں، اور اس سلسلہ میں انہوں نے بطور دلیل کے ''مجمع الفقہ بمنظمۃ المؤتمر الاسلامی'' کے پانچویں سیمینار کی قرارداد کا سہارا لیا جو "الوفاء بالوعد في المرابحة للآمر بالشراء" سے متعلق ہے، گویا آپ استصناع کو بیع سلم ہی کی ایک شکل قرار دیتے ہیں، لیکن جانبین میں سے کسی کا نقصان نہ ہو اس سے بچنے کے لئے مستصنع کو خریدنے کا اور صانع کو مصنوع کی تیاری کا پابند کرتے ہیں (دیکھئے: موسوعۃ القضایا الفقہیہ المعاصرہ ص: ۸۴۲-۸۴۳، ط: مکتبہ دار القرآن)۔

فی زمانہ استصناع کی ضرورت وافادیت کو دیکھتے ہوئے یہی بات زیادہ بہتر نظر آتی ہے کہ استصناع کو مستقل ایک بیع قرار دیا جائے نہ کہ وعدہ بیع، کیونکہ استصناع کے ذریعہ ہونے والا کاروبار اربوں روپیوں کا ہوتا ہے، اس صورت میں اگر استصناع کو محض وعدہ بیع قرار دیا جائے گا تو اس سے مارکیٹ پر اور ملکی ترقیاتی منصوبوں پر ہی نہیں بلکہ ایک عام انسان کی زندگی پر بھی اثر پڑے گا، دوسری بات یہ بھی ہے کہ جب سرمایہ کار اور کاریگر حضرات میں سے ہر ایک کو اس بات کا یقین نہ ہو کہ اس کی محنت یا اس کا سرمایہ نفع بخش ثابت ہونے کی کوئی ضمانت نہیں ہے تو کوئی سرمایہ کار اپنا سرمایہ نہیں لگائے گا اور نہ ہی کوئی ہنرمند اپنی خدمات پیش کرے گا، اس صورتحال سے بچنے کا بہترین حل یہی ہے کہ استصناع کو مستقل بیع قرار دیا جائے گا تا کہ سرمایہ بھی ضائع ہونے سے محفوظ رہے اور محنتیں بھی اپنا رنگ دکھائیں۔

ج- استصناع کے سلسلہ میں ایک عام اشکال جو ذہن میں آتا ہے وہ یہ ہے کہ احادیث میں رسول اللہ ﷺ نے معدوم کی بیع سے نیز بیع الکالی بالکالی سے منع فرمایا ہے، اس بارے میں حکیم بن حزامؓ کا واقعہ مشہور ہے جسے امام ترمذی نے نقل کیا ہے (دیکھئے: ترمذی، ابواب البیوع، باب ما جاء فی کراھیۃ بیع مالیس عندک، حدیث: ۱۲۳۲)

اگر ہم اس حدیث یا اس مفہوم کی دیگر احادیث کو سامنے رکھ کر تھوڑا غور کریں کہ معدوم کسے کہا جاتا ہے اور یہ کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے منع کیوں فرمایا ہے تو یہ مسئلہ بآسانی حل ہوجائے گا، علامہ ابن قیم نے معدوم کی حقیقت کے سلسلہ میں کافی اچھی بحث کی ہے، چنانچہ آپ نے معدوم کی تین قسمیں بیان کی ہیں:

(۱) معدوم موصوف فی الذمہ۔ (۲) معدوم تبع للموجود۔ (۳) معدوم مختلف فیہ

(دیکھئے: زاد المعاد فی ہدی خیر العباد ۵/۸۰۸، فصل فی ذکر احکامہ صلی اللہ علیہ وسلم فی البیوع، مکتبہ شاملہ)۔

جس سے پتہ چلتا ہے کہ معدوم کی بیع ہر حال میں ممنوع نہیں ہے بلکہ اس کی بھی کچھ شرائط ہیں، اسی طرح شیخ الاسلام ابن تیمیہ نے اس سلسلہ میں جو گفتگو کی ہے اس کا خلاصہ یہ ہے کہ آپ فرماتے ہیں کہ معدوم کے ناجائز ہونے کے متعلق قرآن وحدیث ہی نہیں بلکہ صحابہ کرام کے اقوال وآثار میں بھی کوئی صریح بات نہ لفظاً ملتی ہے نہ معناً، بلکہ یہ بات ملتی ہے کہ بعض اشیاء جو معدوم تھیں انکی بیع سے روکا گیا تو بعض مرتبہ موجود اشیاء کی بیع سے بھی روک دیا گیا، پھر لکھتے ہیں کہ احادیث میں منع کرنے کا سبب مبیع کا موجود یا معدوم ہونا نہیں ہے بلکہ غرر کا پایا جانا ہے، لہذا چاہے مبیع معدوم ہو یا موجود ہو لیکن اگر غرر پایا جاتا ہو تو بیع ممنوع ہوگی:

''ولیست العلة فی المنع لا الوجود ولا العدم، بل الذی ثبت فی الصحیح عن النبی ﷺ أنه نهی عن بیع الغرر، والغرر ما لا یقدر علی تسلیمه سواء کان موجودًا أو معدومًا'' (مجموع الفتاوی ۲۰/ ۵۴۳ مکتبہ شاملہ)۔

علامہ ابن تیمیہ کے اس بیان سے یہ بات بالکل واضح ہوجاتی ہے کہ بہت سی شکلیں ایسی بھی ہیں کہ حدیث میں ان کو ممنوع قرار دیا گیا ہے جبکہ غرر کے ختم ہوجانے کی صورت میں وہ ممنوع باقی نہیں رہتی ہیں، اور معدوم کی بیع میں بالخصوص یہی فلسفہ کام کرتا ہے کہ جہاں غرر زائل ہوا وہیں اس کی ممنوعیت بھی ختم ہوجائے گی، اگر اس پس منظر کے استحضار کے ساتھ استصناع کو دیکھیں تو یہ اشکال خود بخود رفع ہوجاتا ہے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، کیونکہ اس میں اگرچہ فی الوقت مصنوع مبیع معدوم ہے، لیکن اس کے تمام تر اوصاف کے بیان کردیئے جانے اور لوگوں میں اس کے عام وشائع ہوجانے کی وجہ سے اس میں موجود غرر وشبہات ختم ہوجاتے ہیں اور گویا وہ موجود ہی کی بیع سمجھی جاتی ہے، بالخصوص بلڈنگ، فلیٹ، گاڑیوں وغیرہ میں صانع کی جانب سے بطور نمونے کے تیار کردہ کچھ ماڈلس بھی ہوتے ہیں جن کی وجہ سے رہے سہے شبہات بھی ختم ہوجاتے ہیں۔

البتہ اس سے متعلق یہ وضاحت ضروری ہے کہ مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے ہی مستصنع کا اس کو بیچنا یا خریدار کا کسی اور کو بیچنا درست نہیں ہوگا، کیونکہ مستصنع اور صانع کے درمیان ہونے والا عقد اپنے مآل کے اعتبار سے حتمی ویقینی ہے کہ صانع مال تیار کر کے دے دے گا اور مستصنع اس کی اجرت ادا کردے گا، گویا یہ ایک موجود شیٔ ہی کا معاملہ ہورہا ہے، لیکن اگر یہی مستصنع شیٔ مصنوع کسی تیسرے شخص کو بیچے درانحالیکہ ابھی خود اس نے بھی قبضہ نہیں کیا ہے تو یہ درست نہیں ہوگا، اور ''نهی رسول الله ﷺ عن بیع ما لم یقبض'' کی وجہ سے ممنوع ہوگا، البتہ اس میں اتنی رخصت دی جاسکتی ہے کہ جب مستصنع کو اس بات کا مصدقہ ذرائع سے علم ہوجائے کہ اس کا آرڈر تیار ہونا شروع ہوگیا ہے تب وہ اس کی بیع کرسکتا ہے، کیونکہ اس صورت میں مصنوع کا اسے ملنا اور قبضہ کا پایا جانا تقریباً ممکن ہوچکا ہے۔

د- استصناع کا تعلق اموال منقولہ ہی سے ہے یا غیر منقولہ سے بھی ہے، اس سلسلہ میں اگر دیکھیں تو احادیث میں انگوٹھی اور منبر کا ذکر بالخصوص ملتا ہے، اسی طرح فقہاء کرام نے جتنی بھی اشیاء کا ذکر کیا ہے وہ تمام منقولہ اشیاء ہی ہیں، لیکن اگر قرآن پاک میں دیکھیں تو سورہ کہف میں جہاں حضرت ذو القرنین کے واقعہ کو ذکر کیا گیا ہے اس میں اس بات کو بھی ذکر کیا گیا ہے کہ ذو القرنین کا گزر ایک بستی پر ہوا جس نے ان سے درخواست کی کہ وہ ایک دیوار بنادیں اور اس کی اجرت ان سے لے لیں، قرآن پاک میں اس واقعہ کا ذکر ہی اس بات کے لئے کافی ہے کہ اس طرح کا معاملہ کرنا درست رہا ہوگا تبھی تو قرآن نے اسے اتنی وضاحت کے ساتھ بیان کیا، اور استصناع میں بھی یہی ہوتا ہے کہ ایک جانب سے مال ہوتا ہے اور دوسری جانب سے محنت ہوتی ہے جس کی بنیاد پر مخصوص شرائط کے ساتھ معاہدہ طے پاتا ہے، اس توضیح سے پتہ چلتا ہے کہ اشیاء غیر منقولہ میں بھی استصناع جاری ہوسکتا ہے، دوسری بات یہ کہ استصناع کے جواز کی بنیاد استحسان وتعامل پر ہے، اور فی زمانہ اشیاء منقولہ سے زیادہ غیر منقولہ میں استصناع کے استعمال کو بہتر سمجھا جاتا ہے، جس کی وجہ سے

اشیاء غیر منقولہ میں استصناع کو درست سمجھنے میں کوئی مضائقہ نہیں ہے، چنانچہ آج کے دور میں راستوں کے تعمیر ومرمت، گھر اور بلڈنگ کی تعمیر، سمندری وہوائی جہاز، اسلحہ سازی اور دفاعی نظام وغیرہ سے لے کر روزمرہ کے استعمال کی چیزوں تک ہر معاملہ میں استصناع جاری ہوسکتا ہے، نیز اگر استصناع سے ہونے والے معاملات کی تاریخ پر نگاہ ڈالیں تو نتائج حیرت انگیز نظر آئیں گے، مثال کے طور پر ''البنک الاسلامی للتنمیہ'' (Islamic Development Bank) کی ۲۰۰۳ء میں ہونے والی ایک میٹنگ میں استصناع کو جاری کرنے کے فوائد شمار کرواتے ہوئے بتایا گیا کہ انڈونیشیا میں ۳۱/ملین امریکی ڈالر کی بطریقہ استصناع سرمایہ کاری کی گئی جس کا مقصد انڈونیشیا کی اسلامی یونیورسٹی کی توسیع وترمیم اور اس میں واقع شعبہ جات میں اضافہ وغیرہ کرنا تھا، اسی طرح جنوبی امریکہ سے قریب ''سرینام Surinam'' نامی ملک کے دارالحکومت ''پاراماریبو'' میں ۶۵/ملین ڈالر کی سرمایہ کاری کی گئی، اس کا مقصد اس علاقہ میں کینسر کے علاج کی خاطر ایک میڈیکل کالج قائم کرنا اور مریضوں کے لئے نیز طلبہ کے لئے بہتر وسائل مہیا کرنا تھا، نیز شمالی افریقہ کی مشہور سلطنت ''مراکش'' میں ۲۲۷/ملین ڈالر کی بطریقہ استصناع سرمایہ کاری کی گئی، جس سے شہروں اور دیہاتوں میں (Water Sewerage System) (پائپ لائن کا نظام) قائم کیا گیا، مزید یہ کہ 7.7 ملین ڈالر کے قرض حسنہ جاری کئے گئے جن کی واپسی کی مدت ۲۵/سال طے کی گئی اور اس میں مہلت کی اضافی مدت سال سال رکھی گئی، جبکہ ۱۵/ملین خاص سرمایہ کاری میں استعمال کئے گئے، اسی طرح لبنان میں 37.5 ملین ڈالر کی سرمایہ کاری کی گئی جس سے بیروت شہر کے انفراسٹرکچر کو بہتر بنایا گیا، گندے پانی اور بارش کے پانی کی نکاسی کے بہتر انتظامات کئے گئے، شہر بھر کے چھوٹے بڑے راستوں کو دوبارہ تعمیر کیا گیا اور راستوں پر روشنی اور شجرکاری وغیرہ کا اہتمام کیا گیا (دیکھئے حسام خلیل الدیم کا مقالہ: عقد الاستصناع کاحد البدائل الشرعیہ......'')۔

اسی سے متعلق ایک اہم مسئلہ سونے اور چاندی کے زیورات میں استصناع کا ہے، جس کی ممکنہ شکل یہ ہے کہ مثلاً زید زیورات کا بڑا تاجر ہے اور بکر زیورات بنانے میں ماہر ہے، اب زید اور بکر میں یہ معاملہ طے پاتا ہے کہ دو ماہ کی مدت میں مخصوص اوصاف کے زیورات تیار کر کے زید کو دیئے جائیں گے، لیکن دوسری جانب زید اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ اجرت کے طور پر رقم نہیں بلکہ اتنی ہی مالیت کا سونا یا چاندی ادا کردی جائے گی، تو کیا اس صورت میں عقد استصناع درست ہوگا یا نہیں؟ کیونکہ اگر عقد استصناع کو بیع ہی کی ایک شکل تصور کیا جائے تو بیع میں سونے اور چاندی کے بدلے میں سونا اور چاندی لینا اسی وقت درست ہوگا جبکہ تفاوت نہ ہو ورنہ ربا متحقق ہونے کی وجہ سے یہ عقد حرام ہوجائے گا، اسی قسم کا ایک مسئلہ یہ بھی ہے کہ مثال کے طور پر حکومت اپنی ضرورت کے تحت کسی نجی کمپنی کو ایک کروڑ روپے کے نوٹ چھاپنے اور سکے ڈھالنے کا آرڈر دیتی ہے جس میں سے مثلاً ۳۰/لاکھ روپیہ سکے کی شکل میں ہوں اور بقیہ ۷۰/لاکھ نوٹ کی شکل میں ہوں اور حکومت کی جانب سے اس کی اجرت یہ طے ہوتی ہے کہ سکوں کی تیاری کی اجرت ۱۰/لاکھ روپے اور نوٹوں کی چھپائی کی اجرت ۲۵/لاکھ روپے ہوگی، اب کیا ایسی شکل میں عقد استصناع درست ہوگا کہ ۳۵/لاکھ روپے کے بدلے حکومت ایک کروڑ روپے حاصل کررہی ہے، بظاہر یہ شکل سود کی نظر آرہی ہے کہ روپیوں کا تبادلہ کمی بیشی کے ساتھ ہورہا ہے جو جائز نہیں ہے، جبکہ ایسا نہیں ہے کیونکہ جب تک نوٹ یا سکے کمپنی کی ملکیت میں ہیں ان کی کوئی حیثیت نہیں ہے، ہاں جب وہ حکومت کی تحویل میں آجائیں گے اور باقاعدہ حکومت کے توسط سے ان کا بینک میں اندراج ہوجائے گا تب وہ نوٹ اور سکوں کی حیثیت اختیار کریں گے، لہذا اس صورت میں استصناع درست ہوگا۔

الغرض استصناع جس طرح اشیاء منقولہ میں جاری ہوسکتا ہے، اسی طرح اشیاء غیر منقولہ میں بھی جاری ہوسکتا ہے، بس اس میں اتنا اہتمام ضرور کیا جائے کہ ہر وہ کیفیت، شرط اور شق کو ختم کردیا جائے یا واضح کردیا جائے جس سے کسی نہ کسی حد تک غرر پیدا ہونے کا امکان ہو۔

۵- عصر حاضر میں کاروبار کے پھیلاؤ، لوگوں کی ضرورتوں اور پھر مالیاتی اداروں کی ہمہ جہتی فعالیت نے معاملات کی کئی نئی شکلوں کو جنم دیا ہے، ان ہی میں سے استصناع کی ایک مخصوص شکل ''استصناع موازی'' یا استصناع متوازی کی ہے، جس کا طریقہ عقد استصناع ہی کی طرح ہوتا ہے، البتہ فرق صرف یہ ہوتا ہے کہ استصناع میں دو فریق ہوتے ہیں جبکہ استصناع متوازی میں تین فریق ہوتے ہیں، اور یہ تیسرا فریق کوئی بینک یا اسی کی طرح کوئی مالیاتی ادارہ ہوتا ہے، جو بیک وقت صانع کا بھی کردار ادا کرتا ہے اور مستصنع کا بھی، بایں طور کہ وہ ایک جانب اپنے کسٹمر سے آرڈر وصول کرتا اور صانع کی حیثیت سے اس سے معاملہ طے کرتا ہے، پھر وہی آرڈر کسی اور کو بحیثیت مستصنع دیتا ہے اور اس سے اپنی الگ معاملہ طے کرتا ہے، اس عمل کے ذریعہ بینک یا مالیاتی ادارے

یہ فائدہ اٹھاتے ہیں کہ اپنے گاہک سے اور جسے آرڈر دے رہے ہیں اس سے طے شدہ رقم میں تفاوت رکھتے ہیں اور یہی رقم ان کا منافع بن جاتی ہے، اس پوری شکل کو سمجھنے کے بعد دیکھیں کہ اس میں کل دو مسئلے قابل غور ہیں: اول تو یہ کہ کیا مالیاتی اداروں کا ایسا معاملہ کرنا درست ہے؟ اور دوم یہ کہ کیا اس طرح کے منافع کا حصول ان کے لئے جائز ہوگا؟

ان سوالات کے جوابات اس تفصیل سے حل ہوجاتے ہیں کہ علماء کرام نے استصناع متوازی کو چند امور کی رعایت کے ساتھ درست قرار دیا ہے، جو مندرجہ ذیل ہیں:

۱- استصناع متوازی کے دونوں عقد علاحدہ اور مستقل ہوں، دونوں کا آپس میں کوئی تعلق نہ ہو، اور اس کے لئے ضروری ہے کہ مالیاتی ادارے شفافیت کیساتھ معاملات انجام دیں، ایسا نہ ہو کہ منظم طور پر ایک شخص اپنی ضرورت کی چیز حاصل کرنے جائے اور پھر ادارہ پہلے سے طے شدہ شخص کو اس چیز کا آرڈر دے کر منافع حاصل کرلے، نیز اس کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ مالیاتی ادارے کا دائرہ کار اتنا بڑھا ہوا ہو کہ وہ اپنے گاہکوں کی ضرورت کی اشیاء تیار کروانے یا انہیں منگوانے پر قدرت رکھتا ہو۔

۲- استصناع متوازی میں بہتر یہ ہے کہ دونوں معاملوں میں طے کی جانے والی مدتوں میں اتنا فرق ضرور رکھا جائے کہ اشیاء مصنوعہ پر مالیاتی ادارہ پہلے قبضہ کرلے اور پھر اسے گاہک کے حوالے کرسکے، تاکہ کسی قسم کے اختلاف سے بچا جاسکے۔

۳- استصناع متوازی میں اس بات کی اجازت رہے گی کہ مالیاتی ادارہ اپنے گاہک سے، بحیثیت صانع اور کسی اور کمپنی وغیرہ سے بحیثیت مستصنع معاملات طے ہوجانے کے بعد گاہک کو براہ راست کمپنی سے اپنے آرڈر کی وصولیابی کا وکیل بنادے، یعنی اب گاہک بجائے مالیاتی ادارے کے سیدھا کمپنی سے اپنا آرڈر وصول کرے گا، اور چونکہ دونوں کے معاملات مالیاتی ادارہ کی وساطت سے طے ہوچکے ہیں، اس لئے اس میں کوئی حرج نہیں ہوگا۔

اس مسئلہ کی دوسری شق یہ ہے کہ استصناع متوازی میں دونوں معاملات میں مالیاتی ادارہ اپنے منافع کو ملحوظ رکھتے ہوئے اشیاء مطلوبہ کی قیمتوں میں فرق رکھتے ہیں اور دراصل یہی رقم ان کا منافع ہوتی ہے، بظاہر اس میں کوئی حرج نہیں ہے کہ مالیاتی ادارے اپنی خدمات کے عوض کچھ منافع حاصل کریں، البتہ اس کے لئے کچھ امور کی رعایت ضروری ہے:

(۱) منافع کی رقم اتنی زیادہ نہ ہو کہ غبن فاحش کے دائرہ میں آجائے، کیونکہ اس صورت میں یہ گاہک کے استحصال کے مانند ہوجائے گا کہ وہ اپنی ضرورت کی چیز بھی مارکیٹ کی قیمت سے زیادہ قیمت پر خریدنے پر مجبور ہوجائے گا۔

(۲) مالیاتی ادارہ جب منافع حاصل کررہا ہے تو "الغرم بالغنم" کے تحت اس کی ذمہ داری ہوگی کہ وہ اشیاء مطلوبہ کی عدم فراہمی کی صورت میں وہ کوئی متبادل انتظام کرے، اسی طرح کسی قسم کے نقص کے پائے جانے کی صورت میں بھی وہ اس کی تلافی کا ذمہ دار ہوگا۔

مذکورہ بالا امور کی رعایت کے ساتھ مالیاتی اداروں کا استصناع متوازی کا عقد کرنا اور پھر اس سے حاصل ہونے والے منافع استعمال کرنا درست اور جائز ہوگا۔

و- استصناع میں بعض دفعہ مصنوع ومبیع کی قیمت کا ایک حصہ بطور بیعانہ کے پہلے ہی دینا پڑتا ہے، جس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ صانع کو آرڈر کی تیاری میں سہولت ملتی ہے نیز اسے اطمینان رہتا ہے کہ اس کا تیار کردہ مال ضائع نہیں ہوگا بلکہ اسے لے ہی لے گا، البتہ اگر ایسی صورت پیش آجائے کہ مستصنع نے آرڈر دینے کے بعد مصنوع کو لینے سے انکار کردیا تو اس بیعانہ کی رقم کا کیا کیا جائے گا، مستصنع کو لوٹادی جائے گی یا پھر صانع اس سے اپنے نقصان کی تلافی کرے گا؟ اس مسئلہ میں تھوڑی سی تفصیل ہے، وہ یہ کہ دیکھا جائے گا کہ مستصنع کے انکار کی وجہ کیا ہے، اگر انکار کی وجہ یہ ہے کہ صانع نے مصنوع کو مطلوبہ اوصاف پر تیار نہیں کیا ہے تب تو ان اشیاء کا وہ خود ہی ضامن بھی ہوگا اور بیعانہ کی رقم بھی لوٹانی پڑے گی، اور اگر آرڈر کردہ اشیاء مطلوبہ اوصاف کے مطابق تیار کئے جانے کے باوجود مستصنع انکار کررہا ہے تو ایسی صورت میں صانع اس بیعانہ کی رقم کا مستحق ہوگا جس سے وہ اپنے ہونے والے نقصان کی تلافی کرنا چاہے تو کرسکتا ہے، چنانچہ "المعاییر الشرعیۃ" کے استصناع سے متعلق معیار (معیار نمبر: ۱۱) کی دفعہ: ۳/۳/۱ میں فسخ عقد کی صورت کو ذکر کیا گیا ہے کہ عقد فسخ نہ ہونے کی صورت میں بیعانہ کی رقم ثمن ہی کا ایک حصہ سمجھی جائے گی، اور اگر عقد فسخ ہوجائے تو صانع اس کا مستحق ہوگا، البتہ اس میں اس بات کو بہتر قرار دیا گیا ہے کہ ضرر فعلی کے بقدر ہی رقم لینے پر اکتفا کیا جائے، مذکورہ بالا صورت میں بھی اگر صرف بیعانہ کی رقم ہی سے صانع کے نقصان کی تلافی ہوجاتی ہو تو ٹھیک

ورنہ وہ مستصنع سے اور مزید رقم کا مطالبہ کرسکتا ہے۔

ز- استصناع کی ایک امتیازی خصوصیت جو اسے دیگر عقود سے ممتاز کر دیتی ہے وہ یہ کہ استصناع میں صانع خود ہی عمل اور مواد (میٹریل) فراہم کرتا ہے، کیونکہ اگر میٹریل مستصنع فراہم کرے تو یہ عقد اجارہ ہوجائے گا اور اس میں عقد اجارہ ہی کے احکام جاری ہوں گے، البتہ استصناع میں اگر مستصنع کا آرڈر مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہوتو وہ صانع سے تاوان کا مطالبہ کرسکتا ہے جسے ''شرط جزائی'' سے تعبیر کیا جاتا ہے، اور چونکہ عقد کی ابتداء ہی میں اس بات کی وضاحت ہوجاتی ہے کہ مصنوع کے مطلوبہ اوصاف پر تیار نہ کئے جانے کی صورت میں صانع مستصنع کو بطور تاوان کے اتنی اتنی رقم ادا کرے گا جسے صانع بھی قبول کرلیتا ہے، لہذا اس میں کوئی حرج نظر نہیں آتا ہے، البتہ اس میں بھی بہتر یہی ہوگا کہ ضرر فعلی سے زیادہ کا مطالبہ نہ کیا جائے تاکہ صانع کو پریشانی نہ ہو اور وہ مستقبل میں بھی اپنی خدمات جاری رکھنے کے قابل رہ سکے۔

ح- استصناع واستصناع متوازی میں ایک اہم مسئلہ یہ پیش آتا ہے کہ مستصنع (چاہے وہ کمپنی اور مالیاتی ادارہ ہو یا کوئی ایک فرد ہو) اپنے گاہک کو مصنوعات کی حوالگی کی تاریخ متعین کردیتے ہیں جس کی بنا پر اس تاریخ کو مصنوع کی حوالگی ضروری ہوجاتی ہے، اور صانع سے اس سے پہلے کی کسی تاریخ کا معاہدہ طے کرتے ہیں تاکہ مصنوع پر قبضہ کرلیں اور اسے مستصنع یا گاہک کے حوالہ کرسکیں، لیکن اگر صانع ہی مصنوع کی تیاری میں تاخیر کردے اور وقت متعین پر مصنوع کو فراہم کرنے سے قاصر ہوتو اس صورت میں مستصنع اور استصناع متوازی میں ادارہ کے پاس اس کے علاوہ کوئی اور شکل نہیں رہ جاتی ہے کہ وہ وہی چیز بازار سے زیادہ قیمت پر خرید کر مستصنع اور گاہک کے حوالہ کرے، اس صورت میں پہلا نقصان یہ ہوتا ہے کہ زیادہ قیمت پر سامان خریدنا پڑتا ہے، دوسرا نقصان یہ ہوتا ہے کہ اب صانع جو سامان تیار کرکے دے گا اسے بیچنا دشوار ہوجاتا ہے، اس صورت حال سے نکلنے کا راستہ یہی ہے کہ عقد استصناع واستصناع متوازی میں اس شرط کو بھی شامل کرلیا جائے کہ اگر وقت متعین پر صانع نے سامان مہیا نہیں کیا تو وہ خود اس کا ذمہ دار ہوگا نیز ادارہ کو یا مستصنع کو بازار سے زیادہ قیمت پر خریدنے کی وجہ سے جو نقصان ہوا ہے اس کی تلافی بھی صانع ہی کرے گا، کیونکہ قاعدہ ''الغرم بالغنم'' کا تقاضا یہی ہے کہ جب وقت پر ادائیگی کی صورت میں صانع منافع کا مستحق تھا تو وقت متعین سے تاخیر کی صورت میں ہونے والے نقصان کا ذمہ دار بھی وہی ہوگا۔

الغرض اس پوری بحث کا خلاصہ یہی ہے کہ عقد استصناع نے اپنی ہمہ گیر افادیت اور تجارتی اہمیت کی وجہ سے عصر حاضر کی ایک اہم معاشی وتمویلی شکل اختیار کرلی ہے، لہذا اس کے مصالح کو مدنظر رکھ کر اور اس کے موجودہ متوقعہ مفاسد کو دور کرتے ہوئے اسے امت اسلامیہ کے لئے بالخصوص اور تمام انسانوں کے لئے بالعموم اس انداز میں پیش کرنا بہتر ہوگا کہ معاشی واقتصادی میدان میں بھی مذہب اسلام کی کامیاب منصوبہ بندی واضح ہوسکے اور سودی نظام پر مبنی مروجہ شکلیں ختم ہوجائیں کہ یہی ''کنتم خير أمة أخرجت للناس'' اور ''خير الناس من ينفع الناس'' کا تقاضا ہے اور اسی میں انسانیت کی دنیوی کامیابی اور اخروی نجات کا راز مضمر ہے، وما توفيقي إلا بالله وهو أعلم بالصواب۔

تیسرا باب مختصر تحریریں

عقد استصناع کے احکام

مولانا نازبیر احمد قاسمی [1]

۱- عقد استصناع ہر ایسی چیز میں درست ہے جس کو آرڈر دے کر بنوانے کا لوگوں میں رواج ہو، خواہ وہ چیز اشیاء منقولہ کے قبیل سے ہو یا اشیاء غیر منقولہ کے قبیل سے، کل شئی تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع (شرح المجلہ ص ۲۲۰)۔

منها أن یکون مایجری فیه التعامل بین الناس من اوانی الحدید والرصاص والنحاس والزجاج والنعال والخفاف ونحو ذلك (البدائع ۶/ ۹۳)۔

گزشتہ زمانوں میں صرف چھوٹی اور معمولی چیزوں کو ہی آرڈر دے کر بنوانے کا رواج تھا، اس لئے فقہاء کرام کی کتابوں میں صرف انہی چیزوں کی مثالیں ملتی ہیں جن کا تعلق اشیاء منقولہ سے ہے، مثلا جوتا، چپل، برتن وغیرہ، لیکن موجودہ دور میں آرڈر پر تیار کی جانے والی اشیاء کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے، حتیٰ کہ اشیاء غیر منقولہ مثلا بلڈنگ وغیرہ کو بھی آرڈر دے کر تیار کروانے کا رواج ہو گیا ہے، لہذا مذکورہ بالا اصول کی روشنی میں بلڈنگ وغیرہ میں بھی عقد استصناع درست ہونا چاہیے، کیونکہ استصناع کی اصل بنیاد عرف وعادات اور تعامل ہے نہ کہ اشیاء کا منقولہ اور غیر منقولہ ہونا ہے۔

۲- عقد استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع؟ اس سلسلے میں فقہاء کرام کا اختلاف ہے، چنانچہ حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ وغیرہم نے اسے وعدۂ بیع قرار دیا ہے جبکہ اکثر فقہاء کرام اس کو بیع قرار دیتے ہیں۔

اختلفوا فی کونه مواعدة أو معاقدة فالحاکم الشهید والصفار ومحمدبن سلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ینعقد عند الفراغ بالتعاطی، ولهذا کان للصانع أن لایعمل ولا یجبر علیه والصحیح من المذهب جوازه بیعا لأن محمدا ذکر فیه القیاس والاستحسان وهما لایجریان فی المواعدة (البحر ۶/ ۲۸۴)۔

ثم هو بیع عند عامة مشائخنا وقال بعضهم: هو عدة ولیس بسدید، لأن محمدا ذکر القیاس والاستحسان فی جوازه، وذکر القیاس والاستحسان لایلیق بالعدات (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

۳- عقد استصناع میں مبیع یعنی مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے صانع تو کسی اور سے معاملہ بیع کر سکتا ہے مگر اس خریدار کا اس کو کسی دوسرے کے ہاتھ اور دوسرے کا تیسرے کے ہاتھ فروخت کرنا قطعا درست نہیں ہوگا، کیونکہ بعد والی دونوں صورتیں عقد استصناع نہیں ہے، لہذا یہ صورتیں نہی عن بیع المعدوم سے مستثنیٰ نہیں ہوں گی، بلکہ بعد والا دونوں معاملہ بیع مطلق ہے، لہذا بیع معدوم کے تحت داخل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا، ہرچند کہ فلیٹس کی خرید وفروخت میں اس طرح کی بات بکثرت پیش آتی ہے۔

۴- اس سوال کا جواب اوپر کی تفصیل بہ ضمن جواب نمبر ۱ سے واضح ہو جاتا ہے۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارہ کا طریق کار کہ ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے کو آرڈر دیتا ہے درست ہے، کیونکہ اس صورت میں ادارہ کی حیثیت صانع کی ہوئی اور صانع پر صحیح قول کے مطابق خود اس شئی کا تیار کرنا ضروری نہیں بلکہ اس کو اختیار ہوتا ہے کہ چاہے تو وہ خود اس کو بنائے یا کسی دوسرے سے بنوائے،

---

[1] ناظم الجامعۃ العربیہ اشرف العلوم کنھواں سیتامڑھی (بہار)۔

کیونکہ عقد استصناع میں معقود علیہ عین مبیع ہوتا ہے نہ کہ صانع کا عمل۔

والمبیع فی الاستصناع هو العین فی الاصح لا عمل الصانع فلواتی الصانع بماعمله غیره. فأخذه المستصنع صح لأن المبیع العین لاعمله (شرح المجله / ۲۲۰)۔

اور جب یہ دو مستقل الگ الگ عقد ہے تو دونوں کی قیمت میں تفاوت مثلاً سو روپے میں ایک شخص سے آرڈر لیکر دوسرے کو نوے روپے میں آرڈر پر دینے میں شرعاً کوئی قباحت نہیں ہونی چاہیے، کیونکہ انسان کو اختیار ہے کہ کسی شئی کو کم قیمت میں خرید کر زیادہ قیمت میں فروخت کردے۔

۶- صحیح قول کے مطابق عقد استصناع وعدہ بیع نہیں بلکہ بیع ہے، لہٰذا منعقد ہونے کے بعد طرفین میں سے کسی کو رجوع کا حق نہیں ہوگا، الا یہ کہ مبیع آرڈر کے مطابق تیار نہ ہو تو مشتری کو رد کرنے کا اختیار ہوگا، لیکن صانع جب مبیع کو آرڈر کے مطابق تیار کر کے لایا تو اب مشتری پر اس کا لینا اور اس کی قیمت کا ادا کرنا واجب اور ضروری ہوگا انکار قطعاً درست نہیں ہوگا۔

إذا انعقد الاستصناع فلیس لأحد العاقدین الرجوع عنه، وإذا لم یکن المصنوع علی الأوصاف المطلوبة المبینة کان المستصنع مخیرا (شرح المجلة ص ۲۲۱)۔

آرڈر کے مطابق مبیع تیار ہونے کے باوجود اگر مشتری اس کو لینے سے انکار کر رہا ہے تو یقیناً اس میں بائع کا بڑا نقصان ہے، لیکن اس کے باوجود بیعانہ کی رقم کو ضبط کر کے اس نقصان کی تلافی کرنا درست نہیں ہوگا، کیونکہ یہ "بیع عربان" کی صورت ہے جس سے حدیث میں منع کیا گیا ہے، چنانچہ شاہ ولی اللہ رحمۃ اللہ علیہ فرماتے ہیں: نهی عن العربان أن یقدم إلیه شیء من الثمن فإن اشتری حسب عن الثمن وإلا فهوله مجانا وفیه معنی المیسر (حجة الله البالغة ۲/ ۱۰۰)۔

وإن لم یشترالسلعة لم یستحق البائع الدرهم، لأنه یأخذه بغیر عوض ولصاحبه الرجوع فیه (الموسوعة الفقهية ۹/ ۹۵)

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد "استصناع" نہیں بلکہ اجارہ کہلائے گا۔

فإن إعطاء السلعة للخیاط مثلا لیخیطهاثوبا یعد اجارة علی العمل کما ان استخیاط الثوب علی ان السلعة من عند الخیاط استصناع (شرح المجلة / ۲۳۶)۔

اب اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو اسے دو چیزوں کا اختیار ہوگا: چاہے تو وہ سامان کو رد کر کے خام میٹریل کی قیمت وصول کرلے یا اس سامان کو لیکر صانع کو طے شدہ اجرت کے بجائے اجرت مثل دیدے جو طے شدہ اجرت سے زائد نہ ہو۔

ولو دفع إلی خیاط ثوبا لیخیطه قمیصا بدرهم فخاطه قباء فإن شاء ضمنه قیمة الثوب وإن شاء أخذ القباء وأعطاه أجر مثله لایجاوز به ما سمی (بدائع ۴/ ۸۱)۔

فإن سلم إلی حداد حدیدًا لیعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم، هذا لیس باستصناع بل هو استئجار فکان جائزا فإن عمل کما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن یضمنه حدیدا مثله (بدائع / ۹۶)۔

۸- وقت مقررہ پر اگر صانع مبیع فراہم نہ کر سکا تو بسا اوقات خریدار کو زبردست نقصان اٹھانا پڑتا ہے، لیکن اس کے باوجود خریدار کے لئے اس تاخیر کا جرمانہ وصول کرنا درست نہ ہوگا، کیونکہ وہ اخذ المال بلا عوض ہوگا، البتہ اس نقصان کی تلافی کے لئے ابتداء عقد میں فریقین کی باہمی رضامندی سے "شرط جزائی" عائد کی جاسکتی ہے یعنی عقد کے وقت فریقین باہمی رضامندی سے یہ طے کرلیں کہ وقت مقررہ پر سامان مل جانے کی صورت میں اس سامان کی قیمت مثلاً سو روپے اور تاخیر کی صورت میں نوے روپے ہوگی، اس طرح کی شرط کو معاصر فقہاء کرام نے درست قرار دیا ہے، چنانچہ اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ نے اپنے ساتویں سمینار ۱۹۹۲ء میں جو تجویز پاس کی ہے وہ حسب ذیل ہے:

یہ بھی درست ہے کہ عقد میں فریقین کے باہمی اتفاق سے "شرط جزائی" (یعنی وقت مقررہ پر سامان کی تیاری میں تاخیر پر قیمت میں کمی کی شرط) عائد کی جائے بشرطیکہ غیر اختیاری حالات پیدا نہ ہوئے ہوں (اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے ص ۲۰۹)۔

عقد استصناع کے احکام ومسائل

قاضی عبدالجلیل قاسمی [1]

الحمد لله رب العلمين والصلوة والسلام على سيد المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين اما بعد:

مجمع الانہر میں عقد استصناع کو استحسانا صحیح قرار دیا گیا ہے، پھر لکھا ہے کہ قیاس کا تقاضہ ہے کہ یہ بیع صحیح نہ ہو اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہے۔

پھر لکھا ہے کہ اس کے قائل حضرت امام زفر اور ائمہ ثلاثہ ہیں، پھر جواز کی وجہ تعامل کو قرار دیا ہے کہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے دور سے آج تک اس پر عمل رہا ہے، جو سب سے قوی دلیل ہے۔

ائمہ ثلاثہ کی طرف عدم صحت کی نسبت میں شبہ پیدا ہوا، تو الموسوعہ کو دیکھا اس میں جو کچھ ہے اس کا حاصل یہ ہے کہ ائمہ ثلاثہ کے نزدیک وہ مستقل بیع نہیں ہے، بلکہ بیع سلم میں داخل ہے، ان کے یہاں اس پر بیع سلم کے احکام جاری ہوں گے، بعض صورتیں جائز ہوں گی اور بعض ناجائز، اس لئے ان کی طرف مطلق عدم صحت کی نسبت کرنا درست معلوم نہیں ہوتا ہے۔

براہ راست ائمہ ثلاثہ کی کتابوں کو دیکھنے کا موقع نہیں مل سکا۔ مجمع الانہر، بدائع الصنائع، ردالمحتار، اور سرخسی کی المبسوط میں جو کچھ بحثیں اس سلسلہ میں تھیں ان کی روشنی میں سوالات کے جوابات تحریر کر رہا ہوں۔

۱- جس زمانہ میں جن اشیاء میں عقد استصناع کا تعامل ورواج ہوگا، ان میں یہ عقد صحیح ہوگا، گویا اصول تعامل ہوگا، فقہاء نے اس کے صحیح ہونے کے لئے جن تفاصیل کے بیان کو ضروری قرار دیا ہے ان کو ضرور بیان کرنا ہوگا، جیسے جنس، نوع اور صفات اس طرح منضبط ہوں کہ اس میں کسی طرح نزاع پیدا ہونے کا اندیشہ نہ ہو، نہ کسی کو ضرر پہنچے۔

۲- اس سلسلہ میں علامہ کاسانی وغیرہ نے اختلاف نقل کیا ہے، لیکن مجھے محسوس ہوتا ہے کہ اس کو بیع قرار دیا جائے، لیکن مطلق نہیں بلکہ بیع کی ایک خاص قسم قرار دی جائے جس کے شرائط بھی طے ہوں۔

۳- یہ بیع قیاس کے خلاف بطور استحسان جائز ہے، اس لئے ان ہی صورتوں میں یہ بیع جائز ہوگی، جن کے بارے میں حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ سے تعامل منقول ہے، اس میں صرف دو ہی فریق کے درمیان یہ بیع صحیح ہوگی، یعنی سامان بنوانے والا اور بنانے والا، یعنی معدوم کی بیع سے صرف یہی دونوں مستثنی ہوں گے۔ بنوانے والا اس پر قبضہ سے قبل اس کو فروخت نہیں کر سکے گا، اس کے حق میں یہ معدوم کی بیع ہوگی اور ناجائز ہوگی۔

۴- استصناع کا تعلق ان تمام اشیاء سے ہوگا، جن کے بارے میں تعامل ہو، جیسا کہ سوال (۱) کے جواب میں گذرا، خواہ اشیاء منقولہ ہوں یا غیر منقولہ۔

۵- یہ بیع دو فریق کے درمیان ہی ہو سکتی ہے، جیسا کہ سوال ۳ کے جواب میں گذرا، اگر بینک اس طرح کا کام کرنا چاہے تو اس کی صورت صرف یہ ہو سکتی ہے کہ مصنوع شئ میں استعمال ہونے والا خام مال بینک خود فراہم کرے، اور مزدوروں سے تیار کرائے، اس صورت میں بینک ہی صانع ہوگا، اگر بینک خام مال فراہم نہیں کرے گا، تو اس کی حیثیت مستصنع کی ہوگی اور قبضہ سے قبل اس کے لئے فروخت کرنا جائز نہ ہوگا، کہ یہ معدوم کی بیع ہو جائے گی۔

۶- عام بیوع کے بارے میں یہ اصول ہے کہ اگر بیع کے مکمل ہو جانے کے بعد خریدار خرید کردہ سامان کو نہ اٹھائے تو فروخت کنندہ اس معاملہ کو عدالت میں پیش کرے گا، اس لئے کہ بیع کے بعد مبیع کا مالک خریدار ہو جاتا ہے، اب اس میں بائع کے لئے کسی طرح کا تصرف کرنا جائز نہیں رہ جاتا ہے، اس لئے اس کو

---

[1] قاضی شریعت مرکزی دارالقضاء امارت شرعیہ پھلواری شریف، پٹنہ۔

ضرورت ہے کہ ثمن وصول کرنے کے لئے عدالت میں جائے، پھر حاکم کی اجازت سے مبیع کو فروخت کرے گا، اگر ثمن پورا وصول ہوگیا تو فبہا، اگر کمی ہوگی تو وہ مشتری سے وصول کرے گا اور بچ جائے گا تو وہ اس کو واپس کرے گا۔

یہی اصول اس بیع میں نافذ ہونا چاہئے، صانع ازخود اپنے نقصان کی تلافی نہیں کرے گا بلکہ وہ عدالت میں جائے گا، حاکم کی اجازت سے تیار شدہ مال فروخت کرے گا، اور اس میں جو نقصان ہوگا، خریدار کی دی ہوئی رقم سے اس کی تلافی کر سکے گا۔

ومن اشترى عبدا فغاب والعبد في يد البائع وأقام البائع البينة أنه باعه إياه فإن كانت غيبته معروفة لم يبع في دين البائع... لأنه يمكن إيصال البائع إلى حقه بدون البيع وفيه إبطال حق المشتري وإن لم يدر أين هو ؟ بيع العبد وأوفى الثمن، لأن ملك المشترى ظهر بإقراره فيظهر على الوجه الذي أقر به مشغولا بحقه، وإذا تعذر استيفاء ه من المشتري يبيعه القاضي فيه... ثم إن فضل شئ يمسك للمشترى، لأنه بدل حقه وإن نقص يتبع هو أيضا (مسائل منثوره: هدايه: ۳/ ۱۰۳)۔

(اگر کوئی شخص غلام خریدے اور غائب ہوجائے اور غلام بائع کے قبضہ میں ہو اور بائع بینہ قائم کردے کہ اس نے اس کو اس کے ہاتھ فروخت کردیا ہے، تو اگر اس کی غیبت معلوم ہو (یعنی یہ معلوم ہو کہ وہ غائب ہو کر کہاں ہے) تو بائع کے دین میں غلام کو فروخت نہیں کیا جائے گا، اس لئے کہ بیع کے بغیر بھی بائع کو اس کا حق پہنچانا ممکن ہے، اور فروخت کرنے میں خریدار کے حق کو باطل کرنا لازم آئے گا، اور اگر معلوم نہ ہو کہ وہ کہاں ہے، تو غلام کو فروخت کرکے ثمن ادا کردیا جائے گا، اس لئے کہ خریدار کی ملکیت بائع کے اقرار سے ثابت ہے تو جس طرح اس نے اقرار کیا ہے، اسی طرح ظاہر ہوگا، یعنی غلام کا مالک خریدار ہے، اور اس کے ذمہ ثمن باقی ہے تو جب خریدار سے ثمن وصول کرنا ممکن نہیں رہ جائے گا تو اس کی ادائیگی کے لئے قاضی غلام کو فروخت کردے گا..... اگر فروخت کرکے ثمن ادا کرنے کے بعد کچھ بچ جائے تو خریدار کے لئے محفوظ کردیا جائے گا، اس لئے کہ وہ اس کے حق کا بدل ہے، اور اگر کم ہوجائے تو باقی ماندہ خریدار سے بعد میں وصول کیا جائے گا)۔

۷- اگر تیار ہونے والی شئ میں استعمال ہونے والا خام مال بنوانے والا فراہم کرے گا تو یہ عقد عقد استصناع نہیں رہ جائے گا، بلکہ عقد اجارہ ہوگا اور اس میں عقد اجارہ کے احکام جاری ہوں گے اور جب یہ عقد اجارہ ہوگا تو وہی اس کا مالک بھی ہوگا، تو پھر اس شئ کو قبول نہ کرنے کا کیا سوال رہ جائے گا، البتہ اگر آرڈر کے مطابق سامان تیار نہ ہو تو مزدوری یا اس کا کچھ حصہ روک لینے کا اختیار اس کو ہونا چاہئے۔

۸- سوال (۳) کے جواب میں یہ وضاحت ہوچکی ہے کہ بنوانے والا اس پر قبضہ سے پہلے اس کو فروخت نہیں کرسکتا ہے، اس لئے کہ اس کے حق میں یہ معدوم کی بیع ہوگی اور ناجائز ہوگی، اگر اس نے فروخت کرنے کی غلطی کی ہے تو اس کا خمیازہ اسی کو بھگتنا ہوگا، سامان تیار کرنے میں اگر تھوڑی تاخیر ہوجائے تو اس کی وجہ سے صانع کو کوئی سزا نہیں دی جائے گی۔

عقد استصناع کا حکم

مفتی حبیب اللہ قاسمی [1]

اس میں شک نہیں کہ دین صرف عبادات کے اندر منحصر نہیں ہے بلکہ اسلام میں جتنی اہمیت عبادات کی ہے، اس سے کم اہمیت معاملات کی نہیں ہے، معاملات کی جہاں بہت سی شکلیں ہیں ان میں سے ایک شکل استصناع کی بھی ہے، اگر چہ استصناع بمقتضاء قیاس جائز نہیں ہے، اس لئے کہ اس میں شئ معدوم کی بیع وشراء ہوتی ہے جس کے بارے میں صراحتاً ممانعت وارد ہے: نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع ما لیس عند الإنسان. لیکن اسی کے ساتھ یہ بات بھی قابل لحاظ ہے کہ دین کو اللہ نے آسان بنایا ہے، اسی لئے یہ کہا گیا ہے: "الدین یسر" اور اس حقیقت سے بھی انکار نہیں کیا جاسکتا کہ امت کو اس عسر سے نکال کر یسر کی فراہمی کے لئے ہمیشہ سلف سے خلف تک حضرات فقہاء وعلماء کی قابل قدر کاوشیں رہی ہیں، چنانچہ استصناع بھی اس کی ایک مثال ہے، امت کو تنگی اور دشواری سے نکالنے کی یہ ایک کاوش ہے جس کاوش پر فقہاء سلف کا اجماع منقول ہے اور اس اجماع کی وجہ سے قیاس کو ترک کردیا گیا۔

لیکن اس میں بھی شک نہیں کہ استصناع کی ماضی میں جو محدود شکلیں تھیں، حال میں اس نے اپنے دامن کو بہت وسیع کرلیا ہے جس میں صرف جوتا، برتن، انگوٹھی جیسی ہی چیزیں نہیں رہ گئی ہیں بلکہ کروڑوں کی مالیت کا ساز وسامان مثلاً بڑی بڑی بحری کشتیاں، بڑے بڑے ہوائی جہاز، اور بڑی بڑی بلڈنگیں وغیرہ بھی آج کے دور میں عقد استصناع کے وسیع دامن میں سموچکی ہے، لہذا اس مسئلہ کو غور وخوض کیلئے اٹھانا اور موجودہ شکلوں پر استصناع کے انطباق اور عدم انطباق کی طرف موجودہ فقہاء کو متوجہ کرنا اور اس کے لئے قابل قبول حل تلاش کروانا یقینا قابل قدر کاوش ہے جس کے لئے اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کے ذمہ داران قابل ستائش ہیں، اس مختصر سی تمہیدی گفتگو کے بعد سوالات کے جوابات بالترتیب سپرد قرطاس ہیں۔

۱- جن چیزوں میں حضرات فقہاء سلف نے تعامل ناس کو بنیاد بناتے ہوئے استصناع کی اجازت دی ہے، ان چیزوں میں استصناع کی اجازت تو ہے ہی اس سے ہٹ کر آج جن چیزوں میں لوگوں کا تعامل استصناع کا ہے وہ چیزیں بھی ماضی کے تعامل پر قیاس کرتے ہوئے عقد استصناع میں داخل ہونگی، چنانچہ شیخ وھبہ زحیلی نے موجودہ دور میں جہاز اور کشتیوں کے ساتھ رہائشی مکانات کو بھی محض نقشہ کی بنیاد پر عقد استصناع میں داخل کیا ہے، علامہ علاء الدین کاسانی کی یہ عبارت "وإنما جوزه استحساناً لتعامل الناس ولا تعامل فی الثیاب" سے معلوم ہوتا ہے کہ اصولی طور پر عقد استصناع کی سب سے اہم بنیاد لوگوں کا تعامل ہے، لہذا جس چیز میں لوگوں کا تعامل نہ ہو وہاں قیاس پر عمل کیا جائے گا اور استحسان کو ترک کردیا جائے گا۔

۲- استصناع اگر چہ اپنے وسیع دامن میں بیع، وعدۂ بیع اور اجارہ تینوں کے مفہوم کو رکھتا ہے، لیکن حنفی مذہب میں صحیح اور راجح قول کے مطابق استصناع بیع میں داخل ہے وعدۂ بیع میں نہیں، والصحیح الراجح فی المذهب الحنفی أن الاستصناع بیع للعین المصنوعة لا لعمل الصانع فهو لیس وعداً ببیع ولا اجارة علی العمل (کما فی الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۶۴۴)۔

۳- عقد استصناع کے تحت تعامل کی بنیاد پر جس شئ معدوم کی بیع وشراء ہوتی ہے، اگر تعامل ایک کے بعد دوسرے سے خرید وفروخت کا بھی ہو تو چونکہ بنیاد تعامل ہے لہذا اس کی بھی گنجائش ہونی چاہئے۔

۴- فقہاء خلف کی عبارات وتحریرات سے یہی اندازہ ہوتا ہے کہ استصناع کا تعلق صرف اموال منقولہ ہی سے نہیں ہے بلکہ اموال غیر منقولہ سے بھی

---

[1] شیخ الحدیث وصدر مفتی جامعہ اسلامیہ دار العلوم مہذب پور سنجر پور اعظم گڈھ یوپی۔

ہے، جیسے بلڈنگ وغیرہ بشرطیکہ استصناع کی بنیاد یعنی تعامل ناس اس میں پایا جائے، جیسا کہ علامہ وھبہ زحیلی کی تحریرات سے یہ بات ظاہر ہوتی ہے (کمافی الفقہ الاسلامی ۵ / ۳۶۵۸)۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کیلئے جو طریقہ اختیار کرتے ہیں، اس میں بوئے رباء پائی جاتی ہے، اس لئے اس شکل کی اجازت نہیں ہونی چاہئے۔

۶- عقد استصناع کے تحت صانع یعنی بائع نے آرڈر کے مطابق اور عاقدین کے متفقہ شرائط کے مطابق مال تیار کیا ہو تو اس صورت میں عقد لازم ہوجائیگا اور اس مال کی تیاری پر جو رقم خرچ ہوئی ہے اس کی ادائیگی مستصنع یعنی مشتری کیلئے ضروری ہوگی اور ہر حال میں اس مال کا لینا اس کیلئے لازم ہوگا، جیسا کہ امام ابو یوسفؒ اسی کے قائل ہیں اور انہیں کا قول راجح بھی ہے، (کمافی فتح القدیر ۵ / ۳۵۵) اور عدم ادائیگی کی شکل میں بیعانہ کی رقم صانع ضبط کرسکتا ہے۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کیلئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہوگا، استصناع کے حکم میں نہیں ہوگا،

فإذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإن العقد يكون اجارة لا استصناعًا (كما في الفقه الاسلامي ۵/ ۳۶۴۲)

اس لئے کہ استصناع میں میٹریل اور کام دونوں صانع کی طرف سے ہوتا ہے، لہذا اگر آرڈر کے مطابق چیز تیار نہیں کی گئی تو اس صورت میں خریدار کو اختیار ہوگا کہ وہ اپنا آرڈر کینسل کردے اور جتنا میٹریل اس نے دیا ہے صانع کو بلا کوئی معاوضہ دیئے اپنا پورا میٹریل واپس لے لے۔

فان سلم الى حداد حديداً ليعمل له اناء معلوما باجل معلوم فذالك جائز ولا خيار فيه. لأن هٰذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزا فان عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدا مثله (كما في بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

۸- اصل کے اعتبار سے حضرت امام ابوحنیفہ کی رائے کے مطابق عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر نہیں کی جاسکتی ورنہ تو یہ عقد سلم بن جائیگا، لیکن حضرات صاحبین نے اس بنیاد پر اس کی اجازت دی ہے کہ استصناع میں وقت مقرر کرنے کا عرف جاری ہے اور استصناع کا جواز محض تعامل کی بنیاد پر ہے، لہذا صاحبین کی رائے کے مطابق مبیع کی ادائیگی کا وقت مقرر کرنے کی گنجائش ہے، اس لئے بہتر یہ ہے کہ وقت مقرر کرتے وقت ہی یہ شرط لگادی جائے کہ اگر وقت مقررہ پر مبیع کی حوالگی نہیں ہوئی تو اسکا اتنا تاوان دینا ہوگا، اس شرط کی بنیاد پر جزاء کے ترتب کی گنجائش ہے بشرطیکہ اس تاخیر میں غیر اختیاری احوال کی دخل اندازی نہ ہو۔

عقد استصناع کے احکام

مفتی محمد سلمان منصور پوری[1]

الجواب وبالله التوفيق، حامدًا ومصليًا ومسلمًا:

جواب (۱): ہر وہ سامان جس میں استصناع کا عرفِ عام ہو، اور نمونہ دکھا کر اس کی صفات وغیرہ متعین کی جاسکتی ہوں، اس میں شرعاً عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے، گویا کہ استصناع کا مدار لوگوں کے عرف ورواج پر ہے، اسی اصول کی روشنی میں عقد استصناع کے جواز اور عدم جواز کا فیصلہ کیا جائے گا، چناں چہ موجودہ دور میں مصنوعات کے اندر امپورٹ، ایکسپورٹ کا زیادہ تر مدار عقد استصناع پر ہے کہ مشتری نمونہ دیکھ کر آرڈر دیتا ہے، اور بائع اسی نمونہ کی روشنی میں آرڈر تیار کرتا ہے۔

- وإنما جوزنا الاستصناع فيما فيه تعامل ففيما لاتعامل نأخذ بأصل القياس (المبسوط ۸/ ۴۴)۔
- ثم إنما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل إذا بين وصفا على وجه يحصل التعريف، أما فيما لاتعامل فيه لم يجز (ہندية ۳/ ۲۰۷، تبيين الحقائق زكريا ۴/ ۵۲۶، ۵۲۷)۔
- وأما شرائط جوازه، فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته؛ لأنه لايصير معلومًا بدونه، ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسي والنبل والسلاح كله الطشت والقمقمة ونحو ذلك، ولا يجوز في الثياب؛ لأن القياس يأبى جوازه، وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل في الثياب (بدائع الصنائع زكريا ۴/ ۹۴)۔
- وأما الاستصناع فلإجماع الثابت بالتعامل من لدن النبي ﷺ إلى يومنا هذا وهو من أقوى الحجج (تبيين الحقائق زكريا ۴/ ۵۳۶، بدائع الصنائع ۴/ ۹۳، الموسوعة الفقهية ۳/ ۲۲۸)۔
- ولأنه يجوز فيما فيه تعامل لا فيما لاتعامل فيه (عناية مع الفتح زكريا ۷/ ۱۰۸. ومثله في البحر الرائق ۶/ ۲۸۵، مجمع الأنهر ۳/ ۱۳۹، عقود رسم المفتي ۱۸۳)۔

جواب (۲): استصناع بجائے خود انجام کے اعتبار سے بیع ہے، اسی لئے اس پر بیع کے احکامات جاری ہوتے ہیں، مثلاً مشتری کو خیار رویت ملتا ہے، جو بیع ہی کا اثر ہے، اور فریقین میں سے کوئی بھی بغیر دوسرے کی اجازت کے اسے اپنے طور پر فسخ کرنے کا مجاز نہیں ہوتا؛ جیسا کہ فقہی عبارات سے واضح ہے۔

- إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع (مجلة الأحكام العدلية رقم المادة: ۳۹۲، بحواله: بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة: ۱۳۹)۔
- وأما معناه فقد اختلف المشائخ فيه، قال بعضهم: هو مواعدة وليس ببيع، وقال بعضهم: هو بيع لكن للمشتري فيه خيار وهو الصحيح، بدليل أن محمدًا رحمه الله ذكر في جوازه القياس والاستحسان وذلك لايكون في العدات، وكذا أثبت فيه خيار الرؤية واختص بالبياعات، وكذا يجري فيه التقاضي وإنما يتقاضى فيه الواجب لا

---

[1] مفتی جامعہ قاسمیہ شاہی مرادآباد۔

الموعود (بدائع الصنائع زکریا ۴/ ۹۳)۔

جواب (۳):...... استصناع کا معاملہ جس مشتری اور بائع کے درمیان طے ہوتا ہے، وہ ضرورۃً شئی مستصنع کو موجود مان کر جائز قرار دیا گیا ہے، اس حد تک تو اس عقد میں کوئی خرابی نہیں؛ لیکن اگر مشتری اس عقد کی مبیع (شئی مصنوع) کو جو ابھی وجود میں نہیں آئی ہے، کسی تیسرے شخص کے ہاتھ فروخت کرنا چاہے تو یہ معاملہ جائز نہ ہوگا؛ کیوں کہ یہ بیع قبل القبض کے درجہ میں ہے، اور جس طرح بیع سلم میں مسلم فیہ کو قبضہ سے پہلے بیچا نہیں جاسکتا، اسی طرح بیع استصناع میں شئی مصنوع کو بھی قبضہ سے پہلے بیچنا جائز نہ ہوگا، اور یہاں یہ نہ کہا جائے کہ جیسے بیع اول مبیع معدوم ہونے کے باوجود جائز قرار دی گئی تھی، اسی طرح بیع ثانی کو بھی جائز سمجھا جائے؛ کیوں کہ عرف ورواج یہ ہے کہ مشتری اول مثلاً اپنا بک کرایا ہوا فلیٹ (جو ابھی تعمیر نہیں ہوا) تیسرے شخص کے ہاتھ فروخت کرتا ہے، تو یہ فروختگی بیع استصناع میں داخل نہیں ہوسکتی؛ کیوں کہ فروخت کرنے والا نفع کے ساتھ بیچ کر درمیان سے الگ ہوجاتا ہے، اور فلیٹ بنانے والا ذمہ دار رہ جاتا ہے، جسے اس دوسری بیع سے کوئی نفع حاصل نہیں ہوتا، اور نہ ہی نیا خریدار اس سے براہِ راست معاملہ کرتا ہے، اس لئے شئی مصنوع کے وجود میں آنے اور اس پر قبضہ سے پہلے دوسری بیع کی گنجائش نہ ہوگی اور یہ ''ربح مالم یضمن'' کی ممانعت میں داخل ہوگا۔

- كيف يجوز أن يكون بيعًا والمعدوم لايصلح أن يكون مبيعًا؟ وتقرير الجواب أن المعدوم قد يعتبر حكمًا أي من حيث الحكم كالناسي للتسمية عند الذبح، فإن التسمية جعلت موجودة لعذر النسيان، والطهارة للمستحاضة جعلت موجودة لعذر جواز الصلاة لئلا تتضاعف الواجبات فكذلك المستصنع المعدوم جعل موجودًا حكمًا لتعامل الناس (البناية ۸/ ۳۷۴)۔

جواب (۴):...... چوں کہ آج کل بلڈنگوں وغیرہ کی تعمیر میں استصناع کا عرف عام ہوچکا ہے، اس لئے اس میں بھی بلاشبہ استصناع جائز ہوگا۔

- يجب أن يعلم بأن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه (فتاوىٰ تاتارخانية زكريا ۹/ ۴۰۰)۔
- جوازه مع أنه القياس ياباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل ويبقى الأمر فيما وراء ذلك موكولًا إلى القياس (بدائع الصنائع زكريا ۴/ ۴۴۴)۔
- لأنه يجوز فيما فيه تعامل لا فيما لاتعامل فيه (عناية مع الفتح زكريا ۷/ ۱۰۸)۔
- إذا قال رجل لواحد من أهل الصنائع: إصنع لي الشيئ الفلاني بكذا قرشًا وقبل الصانع ذلك انعقد البيع استصناعًا مثلًا تقاول مع نجارٍ على أن يصنع له زورقًا أو سفينةً وبين طولها وعرضها وأوصافها اللازمة وقبل النجار انعقد الاستصناع (شرح المجلة ۱/ ۲۱۹، رقم المادة: ۳۸۸)۔

جواب (۵):...... کاروباری فریق بن کر اور بیع کے حقوق کی ذمہ داری لے کر اگر کوئی اسلامی مالیاتی ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرلے اور پھر وہ آرڈر کسی دوسرے ذریعہ سے تیار کرا کے مشتری کو مہیا کرائے تو اس کے لئے درمیانی نفع حاصل کرنا حلال ہے؛ کیوں کہ یہاں دو معاملے الگ الگ ہیں اور اسلامی مالیاتی ادارہ بذاتِ خود عقد میں فریق بن رہا ہے، پس اس میں کوئی حرج نہیں ہے۔

- يجوز فيما فيه تعامل لا فيما لاتعامل فيه (عناية ۷/ ۱۰۸)۔

جواب (۶):...... بیع نامہ کے طور پر پیشگی ثمن لینے میں تو کوئی حرج نہیں؛ البتہ اگر خریدار آرڈر دینے کے بعد مکر جائے تو شرعاً اس کو بائع کی اجازت کے بغیر ایسا کرنے کا حق نہیں ہے، اس کو مجبور کیا جائے گا کہ اپنا آرڈر وصول کر کے پوری قیمت ادا کرے؛ تاہم چوں کہ استصناع با قاعدہ بیع ہے، اس لئے بائع وصول شدہ رقم کے بقدر اپنی واجبی قیمت بدرجہ اولیٰ لے سکتا ہے، اور جس قدر سامان کی قیمت اس نے وصول کی ہے، وہ سامان مشتری کو کسی بھی طرح پہنچادے، اور یہاں یہ شبہ نہ ہو کہ عقد تو مثلاً ایک ہزار پیس پر ہوا تھا اور قیمت صرف دو سو پیس کی وصول ہوئی؛ کیوں کہ ہم یہ کہیں گے کہ جب ہر عدد کی الگ الگ قیمت طے ہوتی ہے تو بیع کا تعلق مستقل طور پر ہر عدد سے ہوجاتا ہے، اور عدد کی کمی بیشی سے قیمت میں بھی کمی بیشی ہوتی ہے، جو بالکل واضح ہے، اور فریقین کو اس حد تک عقد قبول کرنے کا اختیار ملتا ہے۔

○ ولو قال: بعتكها على أنه مائة درهم بمائة درهم، كل ذراع بذرهم فوجدها ناقصة، فالمشتري بالخيار إن شاء أخذها بحصتها من الثمن وإن شاء ترك؛ لأن الوصف وإن كان تابعًا لكنه صار أصلًا بإفراده بذكر الثمن فنزل كل ذراع بمنزلة ثوب (هداية الأمين ۳/ ۲۲)۔

جواب (۷):...... مسئولہ صورت میں اگر آرڈر دہندہ صانع کو مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود فراہم کرے تو یہ عقد استصناع نہ ہو کر اجارہ ہو جائے گا، اور اجارہ میں معاہدہ کے مطابق کام نہ ہونے کی صورت میں آرڈر دہندہ کو رد کرنے کا حق حاصل نہ ہوگا؛ بلکہ اس کو قبول کرنا ضروری ہوگا، اور اجیر کو اجر مثل دینا ضروری ہوگا، اس کے علاوہ آرڈر دہندہ مذکورہ صورت میں صانع سے کوئی جرمانہ وصول کرنے کا حق دار نہ ہوگا۔

○ ولو أسلم غزلًا إلى حائك لينسج له سبعًا في أربع فحاكه أكثر من ذلك أو أصغر فهو بالخيار إن شاء ضمنه مثل غزله وسلم له الثوب، وإن شاء أخذ ثوبه وأعطاه الأجر إلا في النقصان فإنه يعطيه الأجر بحسب ذلك ولايجاوز به ما سمى (المبسوط ۱۵/ ۸۶)۔

○ فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناءً معلومًا بأجر معلوم، أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه؛ لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزًا (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

جواب (۸):...... عقد استصناع میں بروقت مبیع مصنوع کی حوالگی نہ ہونے پر مبیع کی قیمت میں کمی کرنے کی شرط لگانا صاحبین کے نزدیک جائز ہے؛ لہٰذا اسے تاوان سے تعبیر کرنے کے بجائے مبیع مصنوع کی قیمت میں کمی کرنے سے تعبیر کرنا بہتر ہوگا اور اس کی شرعاً گنجائش ہے۔

○ ولو دفع إليه ثوبًا ليقطعه قميصًا واشترط عليه إن خاطه اليوم فله درهم وإن لم يفرغ منه اليوم فله نصف درهم عند أبي حنيفة رحمه الله تعالىٰ إن خاطه اليوم فله درهم وإن لم يفرغ منه اليوم فله أجر مثله لاينقص عن نصف درهم ولا يجاوز به درهمًا، وقال أبويوسف ومحمد رحمهما الله تعالىٰ: وهو على ما اشترط إذا فرغ منه اليوم فله درهم وإن فرغ منه بعد ذلك فله نصف درهم (المبسوط ۱۵/ ۹۹، ۱۰۰)۔

فقط واللّٰہ تعالیٰ اعلم

عقد استصناع کے احکام

ڈاکٹر ظفر الاسلام صدیقی[1]

۱- استصناع کی بابت شراح حدیث کی عبارتوں اور اقوال فقہاء سے تعرض کئے بغیر عرض ہے کہ ہر وہ شئی جس میں تعامل ہو اس میں استصناع درست ہے۔

''الاستصناع جائزة في كل ما جرى التعامل فيه '' (هنديه ۳/ ۲۰۷ دار الكتاب ديوبند)۔

''وكذا من شرط جوازه أن يكون فيما للناس فيه تعامل '' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ مكتبه زكريا ديوبند)۔

''فلهذا قصرناه على ما فيه تعامل '' (بحر الرائق ۶/ ۱۷۰ مکتبہ رشیدیہ کوئٹہ پاکستان، نیز دیکھئے: الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۶۳۲ دار الفكر)

بشرطیکہ مستصنع کی جنس نوع قدر وصفت بیان کردی جائے:

''فمنها بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته ... الخ '' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

استصناع کی تعریف:

''إنه عقد على مبيع في الذمة يشترط فيه العمل على وجه منصوص '' میں وجہ مخصوص سے مراد جنس، نوع، قدر وصفت ہی ہیں۔

پیش کردہ معروضات کے نتیجہ میں یہ بات ثابت ہوتی ہے کہ اس کے جواز کی بنیاد استحسان پر ہے اور استحسان کی وجہ لوگوں کا اس پر عملاً اجماع کر لینا اور لوگوں کی ضرورت ہے۔ اس سلسلہ میں بحث ونظر جولائی تا ستمبر ۱۹۹۳ء/ ۲۸ سے ایک تحریر پیش ہے، جس میں اصلاً تو اس کے بیع معدوم ہونے کی نفی ہے لیکن ایک گونہ اس سوال سے تعلق ہے:

''چوں کہ اس میں معقود علیہ معلوم اور موصوف ہوتا ہے، لوگوں کے عرف وعادت اور صنعت کاروں کی عبارت اور کام کار فتار کا اندازہ ہونے کی وجہ سے اس کے مقدور التسلیم ہونے کی بنیاد پر۔ اس لئے غرر کے اسباب یہاں نہیں پائے جاتے اور شئی اگر چہ عقد کے وقت نہیں ہے، لیکن اس حیثیت سے کہ اس کی صفات بیان کردی جائیں اور صانع کے لئے اس کے تیار اور فراہم کرنے کا امکان عرفاً معلوم ہے، اس لحاظ سے وہ دائرہ اختیار میں ہے''۔

۲- دکتور محمد رفعت سعید قطر یونیورسٹی کا مقالہ ''عقد استصناع اور جائز عقود کے ساتھ اس کا تعلق'' انتہائی بسیط اور پر مغز ہے جس کا ترجمہ مولانا نور الحق رحمانی صاحب نے پیش فرمایا ہے اور ثابت کیا ہے کہ جو لوگ اسے بیع معدوم قرار دے کر ناجائز کا قول فرماتے ہیں درست نہیں اور یہ عقد بیع ہے۔ ڈاکٹر صاحب موصوف نے دس دلائل پیش فرمائے ہیں منجملہ ان دلائل سے صرف ایک دلیل رقم ہے:

''کتاب اللہ، سنت رسول اللہ یا کسی بھی صحابی کے کلام میں یہ نہیں ہے کہ بیع معدوم ناجائز ہے نہ لفظ عام کے ساتھ نہ معنی عام میں، سنت میں بعض معدوم اشیاء کی بیع کی ممانعت اس طرح آئی ہے جس طرح بعض موجود چیزوں کے بارے میں آئی ہے، اس لئے ممانعت کی علت نہ معدوم ہونا ہے نہ موجود ہونا۔ سنت میں جس چیز کی ممانعت آئی ہے بیع غرر ہے اور وہ یہ ہے کہ مبیع کو سپرد کرنے پر قادر نہ ہو خواہ وہ شئی معدوم ہو یا موجود جیسے بھاگے ہوئے غلام کی بیع اور سرکش اونٹ کی بیع خواہ وہ موجود ہی کیوں نہ ہو (بحث ونظر جولائی اگست ستمبر ۱۹۹۳ء ص: ۲۸)۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں: ''هو بيع عند عامة مشائخنا وقال بعضهم: هو عدة وليس بسديد '' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)

(ہمارے مشائخ کے نزدیک بیع ہے بعض احناف نے جو اسے وعدہ قرار دیا ہے وہ درست نہیں ہے)۔

---

[1] شیخ الحدیث وپرنسپل دار العلوم مئو۔

مصطفی احمد زرقاء اپنے مقالہ عقد الاستصناع ومدی أھمیتہ فی الاستثمارات الاسلامیۃ المعاصرۃ: ۱۸ پر تحریر فرماتے ہیں:

''وقد أشرنا فیما سبق علی أن الدلالۃ التی یستند إلیھا من یقول إنہ وعد ولیس بعقد ھی أدلۃ ضعیفۃ ومردودۃ علیھا بقوۃ فلا تنھض حجۃ''۔ یعنی استصناع بیع ہے وعدہ سے متعلق دلائل ضعیف اور مردود ہیں جو لائق استدلال نہیں ہیں۔

۳- مستصنع کے حق میں ملکیت کا ثبوت عقد غیر لازم ہے:

''أما حکمہ فی حق المستصنع إذا أتی الصانع بالمصنوع علی الصفۃ المشروطۃ فھو ثبوت الملک غیر لازم فی حقہ حتی یثبت لہ خیار الرؤیۃ إذا رآہ إن شاء أخذہ وإن شاء ترکہ'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۳ دار الفکر)۔

صانع مبیع کو مشروط صفت کے مطابق جب خریدار (مستصنع) کے پاس لائے تو یہ ثبوت ملکیت ہے مگر مشتری کے حق میں یہ ثبوت لازم نہ ہوگا اور اسے خیار رؤیت حاصل ہوگا، دیکھنے کے بعد چاہے تو لے لے چاہے تو چھوڑ دے، مذکورہ تحریر سے معلوم ہوتا ہے کہ اول دوسرے کو اور دوسرا تیسرے کو فروخت نہیں کرسکتا، ہاں بائع مبیع کی تیاری کے بعد مشتری کے دیکھنے سے پہلے پہلے کسی اور کو فروخت کرسکتا ہے:

''ولذا قلنا للصناع أن یبیع المصنوع قبل أن یراہ المستصنع لأن العقد غیر لازم'' (فتح القدیر ۵/ ۲۵۷ دار عالم الکتب ریاض)۔

عدم لزوم پر تاتارخانیہ (۹/ ۴۰۱) مکتبہ زکریا کی عبارت بھی پیش کی جارہی ہے:

''وروی أبو یوسف عن أبي حنیفۃ الصانع لایجبر علی العمل بل یتخیر إن شاء فعل وإن شاء لم یفعل، وإذا أتی الصانع بالمصنوع لایجبر المستصنع علی القبول بل ھو بالخیار إن شاء قبل وإن شاء لم یقبل''

(امام ابو یوسفؒ امام ابوحنیفہؒ سے روایت کرتے ہیں کہ صانع کو عمل پر مجبور نہیں کیا جائے گا بلکہ اسے عمل کے کرنے اور نہ کرنے میں اختیار ہوگا، اسی طرح جب صانع مستصنع کے پاس مبیع کو لائے تو اسے قبول کرنے اور نہ کرنے کا اختیار ہوگا)۔

احقر کا خیال ہے کہ استصناع کا عدم جواز تعامل کے باعث تھا اور فلیٹس وغیرہ کی خریداری میں بھی تعامل عام اگر پایا جانے لگے تو ایک خریدار دوسرے کو اور دوسرا تیسرے کو فروخت کرنے کی گنجائش نکلنی چاہئے۔

۴- اموال غیر منقولہ میں بھی جائز اور درست ہے، موسوعۃ الفقہ الاسلامی والقضایا المعاصرۃ للدکتور وہبہ الزحیلی (۴/ ۴۰۲ دار الفکر دمشق) سے ایک عبارت اس کے جواز کی بابت نقل کی جارہی ہے:

''وإنما یشمل أیضًا إقامۃ المبانی وتوفیر المساکن المرغوبۃ وقد ساعد کل ذلک فی التغلب علی أزمۃ المساکن، ومن أبرز الأمثلۃ والتطبیقات لعقد الاستصناع بیع الدور والمنازل والبیوت السکنیۃ علی الخریطۃ ضمن أوصاف محددۃ فإن بیع ھذہ الأشیاء فی الواقع القائم لایمکن تسویغہ إلا علی أساس الوعد الملزم بالبیع أو علی عقد الاستصناع، ویعد العقد صحیحًا إذا صدرت رخصۃ البناء''۔

(استصناع شامل ہوگا عمارتوں کی تعمیر، پسندیدہ مکانات کی فراہمی کو اور یہ مکانات کے بحران کے قابو پانے میں معین ومددگار ہوگا۔ استصناع کی نمایاں مثال مکانات کی فروختگی متعینہ اوصاف کے مطابق نقشوں اور چارٹ پر ہے، کیوں کہ اس طرح کے معاملات طے شدہ وعدے یا استصناع کے طور پر ہی ہوسکتے ہیں اور بلڈنگ لائسنس کی موجودگی میں یہ عقد صحیح ہوں گے)۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے دونوں طرف کے پیسے طے کرلینے کے بعد اگر قیمت میں فرق رکھتے ہیں تو یہ زائد رقم ان کا حق المحنت ہوگی اور حق المحنت اجرت مثل کے بقدر ہونی چاہئے، نیز احقر کے نزدیک یہ ادارے دلال ہیں اور دلال کی اجرت جائز ہے:

''قال فی التاتارخانیۃ: وفی الدلال والسمسار یجب أجر المثل... وفی الحاوی سئل محمد بن سلمۃ عن أجرۃ السمسار فقال: أرجو أنہ لا بأس بہ وإن کان فی الأصل فاسدًا لکثرۃ التعامل وکثیر من ھذا غیر جائز فجوزوا

لحاجة الناس إليه'' (رد المحتار علی الدر ۹/ ۸۷ مطلب فی أجرة الدلال، مکتبہ زکریا)۔

(تاتارخانیہ میں ہے کہ سمسار اور دلال کو اجرت مثل ملے گی، حاوی میں ہے کہ محمد بن سلمہ سے دلال کی اجرت کے متعلق پوچھا گیا تو فرمایا کہ کوئی حرج نہیں، اگر چہ یہ اجرت اصلاً فاسد ہے مگر حاجت اور ضرورت کے سبب جواز کا قول ہے)۔

۶- احقر کے خیال میں اگر اضطراری حالات کے باعث انکار کر رہا ہے تو بیعانہ کی رقم واپس کر دینی چاہئے بصورت دیگر بیع عربون (یعنی اس شرط کے ساتھ پیشگی رقم دینا کہ اگر سامان لے لیا تو یہ رقم قیمت کا جز نہ ہوگی ورنہ یہ رقم سوخت ہو جائے گی) کے تحت جو حنابلہ کے یہاں درست ہے سوخت ہو جانی چاہئے۔اس کے تحت یہ دلیل عرض ہے:

''عن نافع بن الحارث عامل علی مکة أنه اشتری من صفوان بن أمية دار العمر بن الخطاب بأربعة آلاف درهم، واشترط عليه إن رضی عمر فالبيع له وإن لم يرض فلصفوان أربعمائة درهم'' (موسوعة فقه عمر: ۶۴۸)۔

(نافع بن الحارث جنہیں حضرت عمرؓ نے مکہ کا عامل بنایا تھا انہوں نے صفوان بن امیہ سے ایک مکان عمر بن الخطابؓ کے لئے اس شرط کے ساتھ خریدا کہ اگر امیر المؤمنین راضی ہو گئے تو ٹھیک ورنہ چار سو درہم صفوان کے ہو جائیں گے)۔

مخصوص حالات میں دیگر مذاہب کی طرف عدول کی گنجائش ہے مگر یہاں تو عدول کی بھی ضرورت نہیں، زحیلی کی تحریر: ''ولأن عرف الناس فی تعاملهم علی جوازه والإلزام به ولحاجة الناس إليه ليكون العقد ملزمًا'' سے تعامل کا ثبوت ہے جو بذات خود جواز کی علت ہے۔وہبہ صاحب کی بھی یہی رائے ہے:

''وفی تقديری: أنه يصح ويحل بيع العربون وأخذه عملًا بالعرف'' (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۴۴۹،۴۵۰)

(بیع عربون حلال ہے اور یہ رقم لے لینا عرف کے اعتبار سے درست ہے)۔

۷- یہ معاملہ اجارہ ہوگا، نیز مستصنع کا صانع سے تاوان وصول کرنا درست ہونا چاہئے اور اس صورت میں خریدار کو خیار حاصل نہ ہوگا۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں: ''فإن سلم إلی حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدا إلی خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن أفسد فله أن يضمنه حديدًا مثله لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶ مکتبہ زکریا)۔

(اگر لوہا کسی لوہار کو دیا کہ وہ اس کے لئے برتن بنا دے یا چمڑا کسی موچی کو دیا کہ وہ اس کے لئے موزہ بنا دے متعینہ اجرت پر تو یہ جائز ہے، اگر آرڈر مخصوص کے مطابق بنا دے تو پھر مستصنع کو خیار حاصل نہیں ہوگا اور یہ اجارہ ہوگا اور صانع اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر خراب کر دے تو اس جیسے لوہے کا ضامن ہوگا، کیوں کہ جن چیزوں کا ضمان ادا کیا جاتا ہے ضمان ادا کرنے والا ضمان ادا کر کے اس کا مالک ہو جاتا ہے)۔

علامہ سرخسی تحریر فرماتے ہیں: ''إذا سلم حديدًا إلی حداد ليصنعه إناء مسمی بأجر مسمی... فإنه جائز ولا خيار فيه إذا كان مثل ما سمی'' (المبسوط ۱۵/ ۸۴ مطبعة السعادة مصر)۔

۸- اگر اضطراری وغیر اختیاری حالات پیش نہ آنے کے باوجود مبیع وقت پر فراہم نہ کی گئی تو قیمت میں کسی شرط عائد کرنے کی اجازت ہے۔چنانچہ انٹرنیشنل فقہ اکیڈمی جدہ کے شرعی فیصلے ص:۲۱۶ پر یوں درج ہے:

''عقد میں فریقین کے باہمی اتفاق سے شرط جزائی (یعنی مقررہ وقت پر سامان کی تیاری میں تاخیر پر قیمت میں کمی کی شرط) عائد کی جائے بشرطیکہ غیر اختیاری حالات نہ پیدا ہوئے ہوں''۔اس تحریر سے تاوان وصول کرنے کا جواز مفہوم ہوتا ہے۔

شیخ مصطفی احمد زرقاء تحریر فرماتے ہیں: ''باہمی تعامل میں عقد استصناع کا میدان کافی وسیع ہو گیا کہ لوگ غیر ملکی کارخانوں اور کمپنیوں کو آرڈر دے کر سامان تیار کراتے ہیں اور لوگوں کی یہ ضرورت بڑھ گئی ہے کہ وہ اپنے عقود و معاملات میں شرط کی خلاف ورزی کرنے والے اور وقت پر معاہدے کی تکمیل نہ کرنے والے فریق پر مالی تاوان عائد کریں (بحث ونظر جولائی اگست ستمبر ۱۹۹۳ء)۔

عقد استصناع/احکام ومسائل

مفتی عبدالرحیم قاسمی ؎

۱- کسی دوسرے کو کوئی چیز بنانے کا حکم دیا جائے یا فرمائش کی جائے، اسکو استصناع کہتے ہیں۔ استصناع معدوم کی بیع ہے اور معدوم کی بیع جائز نہیں۔

حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: لا تبع مالیس عندک (ابن ماجہ ص ۱۸۵) (جو تیرے پاس نہ ہو اسکو مت بیچ)۔

حنفیہ کا کہنا ہے کہ اصل قاعدہ یہ ہے کہ معدوم کی بیع جائز نہیں، لیکن نصوص سے اسمیں دو استثناء ہیں: ایک بیع سلم کا استثناء ہے، دوسرا استصناع بھی اس سے مستثنیٰ ہے جس طرح شریعت نے سلم کا بیع المعدوم سے استثناء کیا ہے، اسی طرح استصناع کو بھی مستثنیٰ کیا ہے، اس کی دلیل حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا منبر بنوانا ہے، اور اس منبر بنوانے کی متعدد روایات آئی ہیں، ان میں بعض روایات سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ یہ باقاعدہ عقد تھا اس لئے یہ حنفیہ کی دلیل ہوئی (اسلام اور جدید معاشی مسائل ص ۶۵)۔

مبسوط میں ہے: وفی الحدیث: أن النبی ﷺ استصنع خاتما واستصنع المنبر فاذا ثبت هذا يترك كل قياس فی مقابلته (مبسوط ۱۲/ ۱۳۹)

(حدیث میں ہے بیشک نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے انگوٹھی بنوائی اور منبر بنوایا جب یہ ثابت ہو گیا تو اسکے مقابلہ میں ہر قیاس کو چھوڑ دیا جائے گا)۔

اس سلسلہ میں اصول یہ ہے کہ لوگوں کے تعامل کی وجہ سے استصناع جائز ہے۔ مبسوط میں ہے:

ولكنا نقول: نحن تركنا القياس لتعامل الناس فی ذلك فإنهم تعاملوه من لدن رسول الله ﷺ الی یومنا هذا من غير نكير منكر، وتعامل الناس من غير نكير اصل من الاصول كبير (مبسوط ۱۲/ ۱۳۸)

(لیکن ہم کہتے ہیں کہ ہم نے قیاس کو چھوڑ دیا، استصناع کے بارے میں لوگوں کے تعامل کی وجہ سے، کیونکہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ سے آج تک بغیر نکیر کے اس کے متعلق لوگوں کا تعامل چلا آرہا ہے اور بغیر نکیر کے لوگوں کا تعاون یہ جواز کا بڑا اصول ہے)۔

"نصت المادة من المجلة علی ما يلی: كل شئی تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع علی الاطلاق"

(ہر چیز جس کے بنوانے کا تعامل ہو اس میں مطلقاً استصناع صحیح ہے) (مجلۃ الاحکام دفعہ: ۳۸۹)۔

۲- استصناع خود بیع ہے درمختار میں ہے: صح الاستصناع بيعا لا عدة علی الصحيح ثم فرع عليه بقوله فيجبر الصانع علی عمله ولا يرجع الآمر عنه ولو كان عدة لما لزم (درمختار علی ہامش رد محتار ۴/ ۲۱۲)

(بیع کی حیثیت سے استصناع صحیح ہے وعدہ کے طور پر نہیں ہے، صحیح قول کے مطابق پھر اس پر تفریع کی ہے اسکے بنانے پر صانع کو مجبور کیا جائے گا اور حکم دینے والے کو اس سے پلٹنے کا اختیار نہیں ہوگا۔ حالانکہ اگر وعدہ ہوتا تو یہ عقد لازم نہیں ہوتا)۔

استصناع کے چند شرائط ہیں جو درج ذیل ہیں:

۱- فروخت کی ہوئی چیز اور عمل دونوں صانع کی ہوں۔ اذ لو كانت العين من المستصنع كان العقد اجارة (اگر وہ چیز بنوانے کے لئے

؎ مرکز دعوت وارشاد وافتاء، ناظم ومفتی جامعہ خیر العلوم بھوپال۔

مستصنع نے میٹریل دیا ہے تو یہ عقد اجارہ ہوگا)۔

۲- جن چیزوں میں استصناع کا تعامل ہے انہی میں استصناع کا عقد صحیح ہوگا۔

۳ عقد الاستصناع بيعا و ليس وعدا عند ابي يوسف واعتمدته مجلة الاحكام العدليه فاذا تم الصانع صنع الشيء وأحضره للمستصنع موافقا للمواصفات فليس لأحد منهما الخيار بل يلزم الصانع بتسليمه ويلزم المستصنع باقراره بقبوله بمطابقتها المواصفات

(عقد استصناع بیع ہے وعدہ نہیں، امام ابو یوسف کے نزدیک مجلۃ الاحکام العدلیہ نے انکے قول پر ہی اعتماد کیا ہے، لہٰذا جب صانع طے شدہ صفات کے مطابق اس چیز کو بنا کر حاضر کردے تو ان میں سے کسی کو بھی اختیار نہیں بلکہ صانع پر سپرد کرنا لازم ہے اور مستصنع پر مطلوبہ شئی کو قبول کرنا لازم ہے۔

۴- یہ کہ مستصنع بہ معلوم ہو اسکی صفات کامل طور پر بیان کی گئی ہوں اور یہ کہ وہ حلال چیز ہو، حلال چیز سے بنائی گئی ہو۔

"أن يكون المستصنع به معلوما وذلك بيان مواصفاته كاملة وأن يكون حلالا"۔

استصناع میں پیشگی قیمت دینا لازم نہیں، ہاں قیمت طے کرنا ضروری ہے۔

لايلزم في الاستصناع دفع الثمن وقت التعاقد (الشامل فى معاملات و عمليات المصارف الاسلاميه. تاليف شيخ محمود عبدالكريم۔ ص ۱۲۱)۔

۳- استصناع میں اول خریدار مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے دوسرے شخص کو بیچ سکتا ہے، جیسے حامد نے زید سے فلیٹ کی فرمائش کی تو زید نے خالد سے معاملہ کیا، خالد نے کہا کہ میں یہ فلیٹ کا منصوبہ آپکو پانچ کروڑ میں تیار کر کے دوں گا، دونوں متفق ہو گئے تو زید نے حامد سے سوا پانچ کروڑ طے کئے، خالد ٹھیکیدار فلیٹ تیار کر کے دیگا تو زید اسکو پانچ کروڑ قیمت دے گا، اور حامد سے سوا پانچ کروڑ لیکر اسکو فلیٹ دے گا، لیکن شرط یہ ہے کہ دونوں عقد جو حامد اور زید کے درمیان اور زید اور خالد کے درمیان ہوئے ہیں ان دونوں کے درمیان کوئی ربط نہ ہو، یعنی فرض کرو کہ خالد نے تکمیل کر کے نہیں دی پھر بھی زید پر لازم ہوگا کہ حامد اور زید کے درمیان جو معاہدہ ہوا ہے زید اسکو پورا کرے، آجکل کی اصطلاح میں اس کو "الاستصناع التوازی" کہتے ہیں۔ اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد جدا ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ص ۷۲-۷۱)۔

مذکورہ شرط اگر پائی جائے تو سلسلہ وار فلیٹس وغیرہ کے استصناع کی صورتیں الاستصناع التوازی میں داخل ہو کر جائز ہوں گی۔

۴- دور حاضر میں اموال غیر منقولہ بلڈنگ وغیرہ کے لئے بھی استصناع کیا جاسکتا ہے۔

ومن أبرز الأمثلة والتطبيقات لعقد الاستصناع بيع الدور والمنازل والبيوت السكنية على الخريطة ضمن أوصاف محددة، فإن بيع هذه الاشياء في الواقع القائم لايمكن تسويغه إلا على اساس الوعد الملزم بالبيع أو على عقد الاستصناع ويعد العقد صحيحا اذا صدرت رخصة البناء ووضعت الخريطة، وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء بحيث لاتبقى جهالة مفضية الى النزاع والخلاف (الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۳۰۲)۔

(عقد استصناع کی سب سے نمایاں مثال رہائشی گھروں اور بلڈنگوں کو متعینہ اوصاف کے ساتھ نقشہ کے مطابق بیچنا ہے، ان چیزوں کو بیچنے کی گنجائش نہیں ہوتی، مگر عقد استصناع پر یہ عقد اس وقت صحیح ہوگا جبکہ نقشہ رکھا جائے اور عمارت کی صفات کو ذکر کیا جائے، اس طرح پر کہ جھگڑے اور اختلاف تک پہنچانے والی جہالت باقی نہ رہے)۔

جب تک ایک چیز وجود میں نہ آجائے اسکو بیچنا درست نہیں، لیکن اس سے ایک صورت مستثنیٰ ہے جسکو استصناع کہتے ہیں، یعنی ایسی چیزیں جنکو آرڈر پر تیار کرنے کا رواج ہو، جیسے جوتا وغیرہ آج کل فلیٹس اسی انداز پر بنائے جاتے ہیں۔ فلیٹس کے نقشے اسکی مکانیت تعمیری معیار اور پوری تفصیلات پہلے واضح کردی جاتی ہیں محل وقوع دیکھنے کی گنجائش ہوتی ہے اور اسکا فلیٹ اس منزل پر ہوگا یہ بھی واضح کردیا جاتا ہے جسکی وجہ سے نزاع کا اندیشہ ختم یا بہت کم ہوجاتا

ہے، اس لئے جولوگ فلیٹس تعمیر کر کے بیچتے ہیں ان کے لئے اس طرح خرید وفروخت کی گنجائش ہے (کتاب الفتاویٰ ۵/۲۷۱)۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے استصناع متوازی یا موازی کا عقد کریں، ایک شخص سے آرڈر حاصل کر کے دوسرے شخص کو آرڈر دیں اور پہلے شخص سے زیادہ رقم بطور نفع وصول کریں تو اسکی گنجائش ہے، مثلاً جسکو فلیٹ تعمیر کرنا ہے وہ بینک سے عقد استصناع کرے کہ آپ مجھے یہ فلیٹ بنا کر دیں، بینک خود تو بنا کر نہیں دے سکتا، لہٰذا وہ کسی دوسرے آدمی سے عقد استصناع کریگا، اب ظاہر ہے کہ جب بینک خالد سے ٹھیکیداری کا معاملہ کریگا تو ٹھیکیدار پانچ کروڑ میں فلیٹ کا منصوبہ بنا کر دینے کے لئے تیار ہوگا، تو بینک پہلے شخص سے کہے گا کہ میں آپ کو سوا پانچ کروڑ میں تیار کر کے دونگا، بینک نے پیسے دیکر وہ بنوالیا اب پہلا شخص جس سے سوا پانچ کروڑ طے ہوئے تھے وہ طے شدہ رقم دیکر فلیٹ حاصل کرلے گا اس طرح بینک کا منافع بھی ہو گیا اور منصوبہ کی تمویل بھی شریعت کے مطابق ہو گئی، لیکن شرط یہ ہے کہ ان دونوں عقدوں کے درمیان کوئی ربط نہ ہو، دونوں عقد منفصل ہوں، جدا ہوں ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں، فرض کرو کہ ٹھیکیدار نے تعمیر کر کے نہیں دیا پھر بھی بینک پر لازم ہوگا کہ معاہدے کے مطابق اسکو فلیٹ فراہم کرے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ص ۷۲)۔

اسکی تائید الشامل کی مندرجہ ذیل عبارت سے بھی ہوتی ہے: ان المصرف قد لایکون قادرا علی الاستصناع بنفسه لكنه يتقبل عقود الاستصناع، وفي حالات الصفقات المتلاحقه قد يرغب المصرف في تخفيف العبئ عن نفسه فيقوم بقبول عقد الاستصناع وليكن مشروع ضاحيه اسكان وبعد قيامه بالدراسات اللازمه قام بطرح عطاء انشاء وفي حالة رسو العطاء على احد المقاولين وقع معه عقد استصناع ضمن المواصفات المطلوبه وبموظف واحد تابع العمل حتىٰ مراحله النهائيه هذا هو الاستصناع الموازي لان المصرف قام بقبول الاستصناع وفي نفس الوقت قدمه لمقاول آخر ليقوم بالعمل ويتقاسمان الربح أو ياخذ المقاول الثاني أجر المثل والباقي للمصرف والاثنان متكافلان متضامنان امام المستصنع (الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلاميه، تاليف شيخ محمود عبدالكريم- ص ۱۳۰)۔

۶- پہلے زمانے میں استصناع چھوٹے پیمانے پر ہوتا تھا کہ کسی نے منبر بنوالیا، کسی نے الماری بنوالی، کسی نے فرنیچر بنوالیا، اب جو استصناع ہو رہا ہے یہ بہت بڑے بڑے منصوبوں کا ہوتا ہے کوئی مل لگاتا ہے تو اسکے لئے مشنری کا پلانٹ لگاتا ہے اور یہ مشنری کا پلانٹ کروڑوں روپے کا بنتا ہے، اب اگر کسی نے دوسرے کو آرڈر دے دیا کہ آپ میرے لئے چینی شکر بنانے کا پلانٹ لگا دو یہ استصناع ہوا جسکو آرڈر دیا ہے، اس نے لاکھوں روپے خرچ کئے یا باہر سے چیزیں منگوائیں اور پلانٹ لگایا پلانٹ لگانا کوئی آسان کام نہیں، اس نے جان جوکھم میں ڈال کر پلانٹ تیار کیا جو کروڑوں روپے کا تھا، اس نے تو اپنی ساری جمع پونجی اس پر صرف کردی اور آپ نے وجہ بتائے بغیر باوجود اسکے کہ وہ تمام مواصفات کے مطابق تھا کہہ دیا کہ مجھے نہیں چاہئے یہ اتنا زبردست ضرر عظیم ہے جسکی وجہ سے صانع کا دیوالیہ نکل سکتا ہے، لہٰذا حضرات حنفیہ نے فرمایا کہ اب اس دور میں اسکے سوا کوئی چارہ نہیں ہے کہ امام ابو یوسف کے قول کو اختیار کر کے اسی پر فتویٰ دیا جائے کہ یہ عقد لازم ہے (اسلام اور جدید مسائل ص ۶۹)۔

کتاب الفتاویٰ میں ہے: جو سامان آرڈر پر بنا کر فروخت کئے جاتے ہیں، اگر انکا آرڈر دیا گیا اور جو نمونہ دکھایا گیا تھا اسی کے مطابق سامان تیار کیا گیا تو بعد میں خریدار کا اس سے انکار کر جانا درست نہیں، کیونکہ خرید وفروخت کا معاملہ مکمل ہو چکا ہے، لہٰذا اب اس پر اس سامان کو لینا اور قیمت ادا کرنا واجب ہے، تاہم اگر وہ اسکے لئے تیار نہ ہو اور شرعی وقانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اسکی رقم ضمانت میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو وہ اسے دیدی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کرنے کی کوشش کی جائے (کتاب الفتاویٰ ۵/۲۱۲)۔

۷- یہ عقد اجارہ ہے، مثلاً ٹھیکیدار صرف کام اپنے ذمہ لیتا ہے، لیکن مٹیریل یعنی سامان اسکی طرف سے نہیں ہوتا، ٹھیکیدار کہتا ہے کہ میں بنادونگا، لیکن سامان سارا آپکو دینا ہوگا، مٹیریل آپکی ذمہ داری ہے یہ عقد اجارہ ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل: ۷۰)۔

ٹھیکیدار سے جس طرح کی چیز بنوانے کا معاملہ طے ہوا ہے اگر اسکے مطابق نہیں بنائی تو اس کی یہ تفصیل عالمگیری میں ہے:

إذا دفع حديدا إلى حداد ليصنعه عينا سماه بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما امر به صاحب الحديد فانه لا خيار لصاحب الحديد و يجبر على القبول، ولو خالفه في ما امر به فان خالفه من حيث الجنس بأن أمره ان يصنع منه

قدوما فصنع له مرا ضمن له حديدا مثل حديده والآلة له ولا خيار لصاحب الحديد، وإن خالفه من حيث الوصف بأن امره ان يصنع له قدوما يصلح للنجار فصنع له قدوما يصلح لكسر الحطب فصاحب الحديد بالخيار إن شاء ضمنه حديدا مثل حديده وترك القدوم عليه ولا اجر له وإن شاء اخذ القدوم وأعطاه الأجر وكذلك الحكم في كل ما سلمه الى كل صانع ليصنع منه شيئا سماه (فتاوی عالمگیری ۴/ ۵۱۸)

(جب لوہار کولوہا دیا کہ اسکے لئے مقررہ اجرت پر متعینہ چیز بنادے، لوہے والے نے جیسا حکم دیا تھا اسی کے مطابق لوہار نے بنا کر دیا ہے تو لوہا دینے والے کورد کا اختیار نہیں ہے، بلکہ اسکو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا اور اگر اسکے حکم کے خلاف بنا کر دیا ہے تو دیکھا جائے گا اگر مخالفت جنس میں ہے کہ اسکو بسولہ بنانے کا حکم دیا تھا اس نے بیلچا پھاوڑا بنادیا تو جیسا لوہا اسکو دیا تھا ویسا ہی لوہا واپس لوٹانے کا لوہار ضامن ہے اور وہ بیلچا خود رکھ لیگا، لوہے والے کو کچھ اختیار نہیں ہوگا اور اگر صفت میں مخالفت کی ہے، مثلا بڑھئی کے استعمال کا بسولہ بنانے کا حکم دیا تھا اس نے ایسا بسولہ یا کلھاڑی بنادی جس سے لکڑی کاٹی جائے تو لوہے والے کو اختیار ہے، اگر چاہے تو لوہار کو ضامن بنائے اور اپنے لوہے کی طرح لوہا واپس لے اور بسولہ اسی کے پاس چھوڑ دے اور اسکو اجرت نہ دے، اور چاہے تو بسولہ لے لے اور اجرت دیدے، اسی طرح شرعی حکم ہے ہر اس چیز کے بارے میں جسکا میٹریل دیکر صانع نے مقرر چیز بنوانے کا معاملہ کیا ہو)۔

۸- مبیع کی حوالگی کی مقررہ مدت سے اگر تاخیر ہوجائے تو صانع کو فسخ کرنے کا تو اختیار ہے، لیکن تاخیر کی وجہ سے تاوان لینے کی گنجائش معلوم نہیں ہوتی۔

وإذا حددت مدة لتقديم المصنوع فانقضت دون ان يفرغ الصانع منه ويسلمه فالظاهر أن يتخير المستصنع بين الانتظار والفسخ (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۳۹۶)۔

(جب مصنوع کو پیش کرنے کے لئے مدت مقرر کردی جائے اور وہ مدت گزر جائے، صانع اس میں مصنوع کو سپرد نہ کر سکے تو ظاہر یہ ہے کہ مستصنع کو انتظار اور فسخ کے درمیان اختیار ہے)۔

اس سے معلوم ہوا کہ مستصنع مقررہ مدت کے بعد مصنوع ملنے پر صانع سے تاخیر کا کوئی ضمان نہیں لے سکتا۔

عصر حاضر میں استصناع کی نئی شکلیں اور ان کے احکام

مولانا محمد اسجد قاسمی ندوی[1]

استصناع کی حقیقت:

استصناع لغوی اعتبار سے "طلب صنع" (کسی چیز کو بنانے کا مطالبہ کرنا) کے معنی میں ہے، اور اصطلاح میں عقد استصناع ایسی مبیع پر معاملہ کرنے کا نام ہے جو ذمہ میں واجب ہوتی ہے اور اس میں مخصوص طریقہ پر عمل کی شرط ہوتی ہے۔

یہ بیع کی وہ قسم ہے جس میں سودا چیز کے وجود میں آنے سے قبل ہوجاتا ہے، اس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ کوئی خریدار کسی تیار کنندہ (مینوفیکچرر) کو یہ آرڈر دے کہ میرے لئے متعین چیز تیار کردو، پھر تیار کنندہ اپنے پاس سے خام مال لگا کر خریدار کے لئے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرے، ساتھ ہی قیمت فریقین کی باہمی رضامندی سے طے ہوجائے، اور مطلوبہ چیز کے ضروری اوصاف بھی متعین ہوجائیں، اس طرح عقد استصناع وجود میں آجاتا ہے۔

عقد استصناع کا حکم:

جمہور فقہاء عقد استصناع کو جائز قرار دینے پر متفق ہیں، اس میں صرف امام زفرؒ کا اختلاف ہے، امام زفرؒ استصناع کو ناجائز قرار دیتے ہیں، ان کا استدلال عقلی ہے، اور وہ یہ کہ عقد استصناع میں شئی معدوم کی بیع ہوتی ہے، اور شئی معدوم کی بیع جائز نہیں ہے، چناں چہ حدیث شریف میں "بیع ما لیس عنده" (جو چیز انسان کے پاس نہ ہو اس کی بیع) سے ممانعت وارد ہوئی ہے؛ البتہ صرف بیع سلم کی رخصت آئی ہے۔

علامہ کاسانیؒ نے لکھا ہے:

أما جوازه فالقياس أن لا يجوز؛ لأنه بيع ما ليس عند الإنسان لا على وجه السلم، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان ورخص في السلم (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳ زكريا)۔

جمہور فقہاء کے نزدیک استصناع کے جواز کی دلیل استحسان اور اجماع عملی ہے، چناں چہ اس عقد پر تعامل دور نبوی سے ثابت ہے، اور آج تک بغیر کسی انکار کے اس پر تعامل چلا آرہا ہے، اس طرح یہ عقد ارشاد نبوی: لا تجتمع أمتي على ضلالة (ترمذی شریف ۲/ ۳۹ باب في لزوم الجماعة) کے ذیل میں داخل ہے۔

مزید برآں روایات سے ثابت ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے انگوٹھی بنوائی تھی، چنانچہ حضرت انس رضی اللہ تعالیٰ عنہ کی روایت ہے:

أن النبي ﷺ اتخذ خاتمًا من ورق فضة ونقش فيه "محمد رسول الله" (نسائی شریف ۲/ ۲۲۵ كتاب الزينة)۔

یہ بھی ثابت ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے پچھنہ لگوایا تھا، چناں چہ حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما کی روایت ہے:

أن النبي ﷺ احتجم وأعطى الحجام أجره (صحيح مسلم شريف ۲/ ۲۲۵ باب لكل داء دواء)۔

جب کہ پچھنہ لگوانے میں نہ تو حجامت کے عمل کی مقدار معلوم ہوتی ہے اور نہ یہ پتہ ہوتا ہے کہ حجام (پچھنہ لگانے والا) اپنے اس عمل میں فاسد مادہ کو کتنی مرتبہ کھینچے گا، ہاں یہ معلوم ہوتا ہے کہ عمل حجامت کا مطلب یہ ہے کہ فاسد مادہ باقی نہ رہ جائے اور سب نکال لیا جائے۔

اسی طرح آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو حمام (وہ غسل خانہ جس میں گرم پانی کا انتظام رہتا تھا اور اجرت دے کر لوگ اس میں غسل کرتے تھے) کے بارے میں علم

---

[1] شیخ الحدیث جامعہ عربیہ امدادیہ مرادآباد۔

ہوا تو آپ نے مردوں کے لئے ستر چھپا کر نہانے کو جائز قرار دیا، چناں چہ حضرت جابر رضی اللہ عنہ کی روایت میں ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

''من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يدخل حليلته الحمام، ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلايدخل الحمام بغير إزار... الخ (ترمذی شریف ۲/ ۱۰۷ باب ما جاء في دخول الحمام)۔

جب کہ نہ یہ معلوم ہوتا ہے کہ نہانے والا شخص کتنا پانی استعمال کرے گا اور نہ یہ معلوم ہوتا ہے کہ وہ غسل خانہ میں کتنی دیر رہے گا، ہاں نہانے کا عمل معلوم ہوتا ہے، واضح ہوا کہ ان سب امور یعنی انگوٹھی بنوانے، پچھنہ لگوانے اور حمام میں داخل ہونے کا جواز تعامل کی بنیاد پر ہی ہے۔ صاحب فتح القدیر کی صراحت ہے:

ولكنا جوزناه استحسانًا للتعامل الراجع إلى الإجماع العملي من لدن رسول الله ﷺ إلى اليوم بلا نكير. والتعامل بهذه الصفة أصل مندرج في قوله ﷺ: ''لا تجتمع أمتي على ضلالة'' وقد استصنع رسول الله ﷺ خاتمًا، واحتجم وأعطى الحجام، مع أن مقدار عمل الحجامة وعدد كرات وضع المحاجم ومصها غير لازم عند أحد، ومثله شرب الماء من السقاء، وسمع رسول الله ﷺ بوجود الحمام فأباحه بمئزر، ولم يبين له شرطًا، وتعامل بدخوله من لدن الصحابة والتابعين على هذا الوجه الآن، وهو أن لايذكر عدد ما يصيبه من ملء الطاسة ونحوها، فقصرناه على ما فيه تعامل (فتح القدير ۷/ ۱۰۷، ۱۰۸ زکریا)۔

اس تمہیدی گفتگو کے بعد اب ترتیب وار سوالات کے جوابات درج کئے جاتے ہیں:

۱- عقد استصناع کے ضابطے اور اصول:

عقد استصناع کے جواز واباحت کا اصل انحصار تعامل ناس پر ہے، اس لئے جن اشیاء میں تعامل پایا جائے گا ان میں استصناع جائز ہوگا، خواہ وہ اشیاء چھوٹی ہوں یا بڑی، شرط یہ ہے کہ ان کی نوع، صفت اور مقدار کو بیان کیا جا سکتا ہو، یہ ملحوظ رہے کہ تعامل مختلف زمانوں میں مختلف ہو سکتا ہے، مثلاً پہلے ٹوپی، چپل، جوتے، موزے اور برتن وغیرہ میں تعامل پایا جاتا تھا، اور فی زمانہ یہ صورت وسیع شکل اختیار کر گئی ہے، اور اب فلیٹ، گاڑی اور دوکان وغیرہ میں بھی تعامل پایا جاتا ہے، اس لئے ان اشیاء میں بھی استصناع معتبر ہوگا۔

مشہور فقیہ ڈاکٹر وہبہ زحیلی لکھتے ہیں:

وأن يكون المصنوع فيما يجري فيه تعامل الناس كالمصنوعات والأحذية والأواني وأمتعة الدواب ووسائل النقل الأخرى فلا يجوز الاستصناع في الثياب أو في سلعة لم يجر العرف باستصناعها ... ويصح في عصرنا الحاضر الاستصناع في الثياب لجريان التعامل فيه والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة (الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۲۹۵)

نیز صاحب فتح القدیر فرماتے ہیں:

وفيما فيه تعامل إنما يجوز إذا أمكن إعلامه بالوصف ليمكن التسليم (فتح القدير ۷/ ۱۰۹)۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدۂ بیع؟

اگر کوئی شخص صانع کو کوئی چیز بنانے کا آرڈر دے اور اس کے اوصاف، مقدار، قیمت اور مدتِ ادائیگی پر عاقدین راضی ہو جائیں تو اسے حقیقۃً بیع سمجھا جائے گا یا صرف وعدۂ بیع؟ بالفاظِ دیگر اگر صانع آرڈر دینے والے کے آرڈر کو قبول کر لے تو کیا یہ اس کی طرف سے وعدۂ بیع ہوگا کہ اگر وہ آرڈر کی تعمیل نہ کرے تو بد اخلاقی کی وعید کا مستحق ہوگا اور وعدہ وفا کر دے تو اجرت اور ثواب کا مستحق ہوگا، یا اس عمل کو حقیقۃً بیع سمجھا جائے گا، اور اگر متعینہ مدت پر آرڈر کی تعمیل نہ ہوئی اور آرڈر دہندہ کا نقصان ہوا، تو صانع تاوان کا ضامن ہوگا؟

اس سلسلہ میں بعض فقہاء کی رائے یہ ہے کہ یہ وعدۂ بیع ہے، جب کہ جمہور فقہاء اسے عقد بیع قرار دیتے ہیں (ملاحظہ ہو: ہدایہ ۳/ ۱۰۰)۔

ذی زمانہ عام لوگوں کے لئے استصناع کی ضرورت محتاجِ بیان نہیں ہے، اس بنیاد پر جمہور فقہاء کا یہ نقطہ نظر راجح معلوم ہوتا ہے کہ استصناع کو عقد بیع قرار دیا جائے۔ چنانچہ علامہ کاسانیؒ فرماتے ہیں:

ثم هو بيع عند عامة مشائخنا، وقال بعضهم: هو عدة، وليس بسديد (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ زکریا)۔

بہر حال استصناع کو حقیقۃً بیع قرار دینے والے فقہاء کی رائے زیادہ صائب اور راجح ہے، اور اسی کو اختیار کرنا بہتر ہے؛ تا کہ اس عقد کے ذریعہ صانع اور مستصنع اپنے مقاصد حاصل کریں، مزید اسے عقد بیع قرار دینے کے نتیجہ میں صنعتی ترقی کی رفتار بھی بڑھے گی اور اسے خوب فروغ حاصل ہوگا، جس کی وجہ سے عام انسانوں کی ضرورتیں بخوبی پوری ہوں گی۔

رہ گیا یہ مسئلہ کہ یہ غیر موجود شئی کی بیع ہے، جو شرعاً ممنوع ہے، تو اس کا جواب یہ ہے کہ شرعاً بیع معدوم کی وجہ اس میں جہالت، غرر اور ضرر کا پایا جانا ہے، عقد استصناع میں اگر چہ بیع کے وقت معقود علیہ موجود نہیں ہوتا؛ لیکن موصوف، معلوم اور متعین ہوتا ہے، اس لئے اس میں جہالت، ضرر اور غرر سے مجموعی طور پر حفاظت رہتی ہے۔

۳- استصناع میں شئی مصنوع کی دوسرے سے بیع کا مسئلہ:

شئی مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے کسی دوسرے شخص کے ہاتھ بیع کا معاملہ اگر استصناع کے طور پر ہو تو جائز ہے، مثلاً پہلے مستصنع نے صانع کے طور پر ایک آرڈر لیا، اسی طرح دوسرے نے تیسرے سے آرڈر لیا، تو یہ تمام عقود اور بیعیں جائز سمجھی جائیں گی۔ اس کی دلیل فقہاء کی وہ عبارتیں ہیں جن میں یہ وضاحت ہے کہ صانع کسی دوسرے سے شئی مصنوع حاصل کر کے مستصنع کو دیدے، اور مستصنع اسے قبول کرلے، تو یہ جائز ہے۔

علامہ کاسانیؒ فرماتے ہیں:

”لأن العقد ما وقع على عين المعمول بل على مثله في الذمة لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر وسلم إليه جاز“ (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵ زکریا)۔

اور اگر شئی مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اسے کسی دوسرے کو بطور بیع بیچا جائے تو یہ دوسری بیع ”بیع المعدوم“ کے ذیل میں آنے کی وجہ سے جائز نہیں ہے (ملاحظہ ہو: العنایۃ مع فتح القدیر ۷/ ۱۰۸ زکریا، رد المحتار ۷/ ۴۷۶ زکریا)۔

۴- استصناع کا تعلق کن اشیاء سے ہے؟

چوں کہ استصناع کی بنیاد لوگوں کی حاجت وضرورت پر اور اس کا مدار تعامل ناس پر ہے؛ لہٰذا جس چیز میں لوگوں کا تعامل اور رواج ہو جائے، خواہ وہ شئی منقول ہو یا غیر منقول، اس میں عقد استصناع جائز ہوگا؛ کیوں کہ زمانہ کے اختلاف سے تعامل مختلف ہو سکتا ہے۔

علامہ کاسانیؒ نے لکھا ہے: لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل، ويبقى الأمر في ما وراء ذلك موكولًا إلى القياس (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ زکریا)۔

لہٰذا استصناع کا تعلق اشیاء غیر منقولہ سے مثلاً: فلیٹ اور بلڈنگ وغیرہ سے بشرطِ تعامل ہوگا۔

۵- عقد استصناع بطور استثمار:

استصناع متوازی (جس میں عقد استصناع ابتداء اصل مستصنع اور مالیاتی ادارے کے درمیان ہوتا ہے، اور دوسرا عقد مالیاتی ادارے اور اصل صانع کے درمیان ہوتا ہے) کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط بھی نہ ہوں اور ایک دوسرے پر موقوف بھی نہ ہوں۔

حاصل یہ ہے کہ استصناع بطور استثمار کا جواز راجح معلوم ہوتا ہے، اس لئے کہ صانع کا کسی دوسرے سے مصنوع حاصل کر کے مستصنع کے حوالے کرنا جائز ہے، پھر دوسرے سے مصنوع کا حصول بیع کے ذریعہ بھی ہو سکتا ہے، اور استصناع کے ذریعہ بھی۔ نیز اس طرح کا تعامل بھی پایا جاتا ہے کہ کوئی شخص چھوٹے اور مقامی تاجروں سے آرڈر لے کر بڑی فرم کو آرڈر دیتا ہے، اور پھر مصنوع حاصل کر کے چھوٹے اور مقامی تاجروں کو سپلائی کرتا ہے، پھر جب

استصناع کو تعامل کی وجہ سے بیع مان لیا گیا ہے تو اس سے حاصل ہونے والا نفع بھی جائز ہوگا۔

اس مسئلہ پر فقہاء کی ان تصریحات سے استدلال ہوسکتا ہے:

''حتی لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذ جاز'' (العنایة مع فتح القدیر ۷/ ۱۰۸ زکریا)۔

''فإن جاء الصانع بمصنوع غیره أي بما صنع غیره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه أي الأمر صح'' (شامی ۷/ ۴۷۶ زکریا)

''لأن العقد ما وقع علی عین المعمول بل علی مثله في الذمة لما ذکرنا أنه لو اشتری من مکان آخر وسلم إلیه جاز'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵ زکریا)۔

۶- بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کا مسئلہ:

عقد استصناع میں صانع (بائع) نے بیعانہ وصول کرنے کے بعد مصنوع تیار کرکے خریدار کے حوالہ کردیا، مگر خریدار نے لینے سے انکار کردیا تو ایسی صورت میں فقہاء احناف کے نزدیک بائع بیعانہ ضبط نہیں کرسکتا، یہ حضرات فرماتے ہیں کہ جب صانع آرڈر کے مطابق مصنوع تیار کردے اور خریدار کو پیش کردے تو صانع کا اختیار ساقط ہوجاتا ہے؛ لیکن خریدار کو اختیار باقی رہتا ہے، چاہے لے یا نہ لے؛ اس لئے کہ صانع بائع ہے جسے خیارِ رؤیت حاصل نہیں ہوتا، اور مستصنع خریدار ہے جسے خیارِ رؤیت حاصل ہوتا ہے؛ لہٰذا خریدار کو اختیار ملے گا اور صانع کے لئے بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنا جائز نہیں ہوگا۔ بقول علامہ کاسانیؒ:

''فأما إذا أحضر الصانع العین علی الصفة المشروطة فقد سقط خیار الصانع، وللمستصنع الخیار؛ لأن الصانع بائع ما لم یره فلا خیار له، وأما المستصنع فمشتري ما لم یره فکان له الخیار، هذا جواب ظاهر الروایة عن أبي حنیفة وأبي یوسف ومحمد رحمهم الله تعالیٰ'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵ زکریا)۔

یہ تو احناف کی ظاہر الروایہ ہے؛ البتہ امام ابویوسفؒ کا آخری قول یہ ہے کہ اس صورت میں صانع اور مستصنع میں سے کسی کو اختیار نہیں ملے گا، اور عقد استصناع دونوں کے حق میں لازم وضروری ہوگا، اس کی وجہ یہ ہے کہ اگر مستصنع کو خیار رؤیت حاصل رہے تو صانع نقصان میں مبتلا ہوسکتا ہے، بطور خاص فی زمانہ ایسی صورت میں صانع کا ناقابل تلافی ضرر ممکن ہے؛ کیوں کہ مستصنع کی طرف سے خیار کا استعمال کرتے ہوئے مصنوع کو رد کرنے کی صورت میں صانع کے لئے دوسرا مشتری تلاش کرنا بسا اوقات بے حد مشکل ہوتا ہے (ملاحظہ ہو: بدائع الصنائع ۴/ ۹۵- ۹۶ زکریا، تاتارخانیہ ۹/ ۱۰۴ زکریا)۔

امام ابویوسف رحمہ اللہ نے منصب قضاء پر فائز ہونے کے بعد لوگوں سے حرج کو دفع کرنے کے جذبہ سے اس مسئلہ میں اپنی یہ دوسری رائے پیش کی اور مستصنع کے لئے خیار کو رد قرار دے کر جانبین کے حق میں بیع کو لازم قرار دیا؛ تاکہ نقصان اور پھر اس کی تلافی کا کوئی قضیہ باقی نہ رہے۔

موجودہ حالات میں امام ابویوسفؒ کی یہ آخری رائے قابل ترجیح معلوم ہوتی ہے۔

۷- عقد استصناع میں مصنوع کے لئے مطلوب میٹیریل کی خریدار کی طرف سے فراہمی کا مسئلہ:

اگر کوئی شخص کسی چیز کا آرڈر دے اور مصنوع کے لئے مطلوبہ میٹیریل ازخود فراہم کردے اور صانع کا کام صرف آرڈر کے مطابق مال کی تیاری ہو، تو یہ عقد استصناع کے حکم میں نہیں ہوگا؛ بلکہ عقد اجارہ ہوگا، اور اس صورت میں اگر صانع آرڈر کے مطابق مال تیار نہ کرے تو آرڈر دینے والے کو صانع سے میٹیریل کی قیمت وصول کرنے کا حق حاصل ہوگا، اور تیار مال صانع کا ہوگا۔

علامہ کاسانیؒ نے لکھا ہے: ''فإن سلم إلی حدادٍ حدیدًا لیعمل له إناءً معلومًا بأجر معلومٍ، أو جلدًا إلی خفاف لیعمل له خفًا معلومًا بأجرٍ معلومٍ، فذلك جائز، ولا خیار فیه، لأن هذا لیس باستصناع؛ بل هو استیجار فکان جائزًا، فإن عمل کما أُمرَ استحق الأجر، وإن فسد فله أن یضمنه حدیدًا مثله لأنه لما أفسده فکأنه أخذ حدیدًا له واتخذ منه آنیة من غیر إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تُملكُ بالضمان.'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶ زکریا)۔

۸- وقت مقرر پر شئ مصنوع فراہم نہ کر پانے کا مسئلہ:

موجودہ دور میں عقد استصناع مدت کی تعیین کے ساتھ ہی ہوتا ہے، یہی عرف وتعامل ہے، بدمعاملگی کے اس دور میں اگر صانع کو یہ معلوم ہوجائے کہ متعین وقت پر شئ مصنوع دینا لازم نہیں ہے، تو اس کی طرف سے ٹال مٹول کی صورتِ حال سامنے آئے گی جو نزاع کا سبب بنے گی؛ لہٰذا اس مسئلہ میں حضراتِ صاحبینؒ کے قول کے مطابق صانع اگر وقت مقرر پر مصنوع فراہم نہ کرسکے، تو مستصنع کو انتظار کرنے یا بیع کو فسخ کرنے دونوں چیزوں کا اختیار حاصل ہوگا، جیسا کہ عقد سلم میں ہوتا ہے۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''وقال أبو يوسف ومحمد رحمهما الله تعالى: هذا ليس بشرطٍ وهو استصناع على كل حالٍ ضرب فيه أجلًا أو لم يضرب، وجه قولهما أن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع، وإنما يقصد به تعجيل العمل لاتأخير المطالبة فلا يخرج به عن كونه استصناعًا'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴ زکریا)۔

ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے صراحت کی ہے:

''وإذا حددت مدة لتقديم المصنوع فانقضت دون أن يفرغ الصانع منه ويسلمه فالظاهر أن يتخير المستصنع بين الانتظار والفسخ كما هو المقرر في عقد الفسخ'' (الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۳۹۶)

''والله اعلم بالصواب''

عقد استصناع کے مسائل دور حاضر کے تناظر میں

مولانا خورشید احمد اعظمی [1]

الحمد لله رب العالمين، والصلوة والسلام على سيد المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين۔

انسان کی معاشی ضروریات کو پوری کرنے کی ایک صورت، بیع وشراء ہے، جس میں ضرورت مند، اپنی ضرورت کے سامان کو حاصل کرنے کے لئے، بدلہ میں کوئی سامان یا نقد مال ادا کرتا ہے، اس معاملۂ بیع کے صحیح ہونے کے لئے، ایجاب وقبول اور باہمی رضامندی کے ساتھ کچھ شرطیں ہیں، جن میں سے ایک شرط یہ ہے کہ خرید وفروخت کے وقت مبیع، یعنی خریدا جانے والا سامان موجود ہو، جو شے موجود ومملوک نہ ہو اس کی خرید وفروخت سے رسول اللہ ﷺ نے منع فرمایا ہے، آپ ﷺ کا ارشاد ہے: ''لا تبع ما ليس عندك'' (سنن الترمذی، حدیث ۱۲۳۲) اس سے بیع کی دو صورتیں مستثنیٰ ہیں: ایک تو بیع سلم ہے، جس کو بیع سلف بھی کہتے ہیں، اس کو بیع الدین بالعین اور بیع آجل بالعاجل سے بھی تعبیر کرتے ہیں، بیع کی اس صورت میں ثمن نقد اور مبیع ادھار ہوتی ہے جو معاملہ کے وقت بائع کے پاس موجود نہیں ہوتی، لیکن بازار میں اس کا وجود ہوتا ہے، بیع سلم کی شرائط میں سے ایک شرط یہ بھی ہے:

أن يكون المسلم فيه موجودًا من حين العقد الى حين المحل وحد الوجود أن لاينقطع من السوق (الفتاوی الهندية ۳/ ۱۸۰)

(کہ مسلم فیہ یعنی مبیع وقت عقد سے وقت ادا تک موجود ہو اور وجود کا مطلب یہ کہ بازار سے ختم نہ ہو)

اس بیع کی اجازت رسول اللہ ﷺ نے ان الفاظ میں دیا ہے:

''من أسلف في شئ ففي كيل معلوم، ووزن معلوم، الى أجل معلوم'' (صحيح البخاری مع الفتح، حديث ۲۲۴۰)

(جو شخص کسی شئ میں بیع سلف کرے، تو کیل معلوم، وزن معلوم اور مدت معلوم میں کرے)، یعنی ناپ، وزن اور مدت معلوم اور متعین ہونا چاہئے۔

دوسری صورت استصناع ہے، یعنی کسی صناع اور کاریگر سے کوئی سامان بنوانا، اس صورت میں بھی جو شئ بنوائی جاتی ہے، وہ بھی عقد ومعاملہ کے وقت موجود نہیں ہوتی، مگر رسول اللہ ﷺ کے عمل اور تعامل عوام کی وجہ سے فقہاء نے اس کو بھی جائز قرار دیا ہے، جیسا کہ رسول اللہ ﷺ کے بارے میں منقول ہے کہ جب آپ ﷺ نے سلاطین عجم کو خطوط ارسال کرنے کا ارادہ فرمایا، تو آپ ﷺ سے یہ عرض کیا گیا کہ وہ لوگ بغیر مہر لگے خطوط قبول نہیں کرتے۔

''فاصطنع خاتمًا، أي أمر أن يصنع له'' (جمع الوسائل في شرح الشمائل ص ۱۷۳)

(تو آپ ﷺ نے ایک مہر (انگوٹھی) بنوائی)۔

فقہ حنفی کی معروف کتاب ہدایہ میں مذکور ہے: ''وإن استصنع شيئًا من ذلك بغير أجل جاز استحسانًا للاجماع الثابت بالتعامل، وفي القياس لايجوز لأنه بيع المعدوم'' (ص ۸۴ باب السلم) (اور اگر ان میں سے کوئی چیز بغیر تعیین مدت کے بنوایا، تو استحسانًا جائز ہوگا، اس اجماع کی وجہ سے جو تعامل سے ثابت ہے، اور قیاس میں جائز نہیں کیونکہ یہ بیع معدوم ہے)۔

---

[1] استاذ جامعہ عربیہ تعلیم الدین، ہنور گھوناتھ پورہ، مئو ناتھ بھنجن، ۲۷۵۱۰۱۔

استصناع کا لغوی معنی ہے بنوانا، ''وفی القاموس: الصناعة ککتابة: حرفة الصانع وعمله، فعلی هذا الاستصناع لغة طلب عمل الصانع'' (البحر الرائق ۶/ ۲۸۳)، (قاموس میں ہے: صناعة بروزن کتابة: صانع کا پیشہ اور اس کا عمل، اس لحاظ سے استصناع کا لغوی معنی ہوگا، صانع کے عمل کو طلب کرنا)۔

اور استصناع کا اصطلاحی معنی یہ ہوگا کہ کسی صاحب صنعت، کاریگر سے یہ کہا جائے کہ میرے لئے یہ سامان بنادو، اور اس کی سائز، اس کا وزن، اس کی ہیئت وغیرہ اور قیمت متعین کردی جائے، مگر مدت متعین نہ ہو، خواہ اس کی قیمت کا کل یا اس کا کچھ حصہ، پیشگی دیدیا جائے یا نہ دیا جائے، اور صانع اسے قبول کرلے۔

''إذا قال رجل لواحد من أهل الصنائع: اصنع لی الشئ الفلانی بکذا قرشًا وقبل الصانع ذلك انعقد البیع استصناعًا (شرح المجلة، ۱/ ۲۱۹ المادة: ۳۸۸)۔ ''ویبین نوع ما یعمل و قدره وصفته'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

نیز اس کی شرائط جواز کا ذکر کرتے ہوئے تحریر ہے:

''فمنها بیان جنس المصنوع و نوعه وقدره وصفته، لأنه لا یصیر معلومًا بدونه'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳ و ۲۲۴)۔

اور ہدایہ میں مذکور ہے: "بغیر أجل" (۴/ ۸۴)۔ لیکن اگر مدت کا تذکرہ بر سبیل تعجیل ہو تو اس سے عقد استصناع میں فرق نہیں آئے گا۔

اور چونکہ اس کا جواز استحسانًا تعامل عوام کی وجہ سے ہے، اس لئے اس کی شرائط میں سے یہ بھی ہے کہ:

''أن یکون مما یجری فیه التعامل بین الناس'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴)

(کہ مصنوع، بنوائی جانے والی چیز ان اشیاء میں سے ہو جس کے بنوانے کا لوگوں میں رواج اور تعامل ہو)۔

اور اس کے شرائط میں سے ایک شرط یہ بھی ہے کہ بنوائی جانے والی شئ کے اجزاء ومواد (materials) صانع کی طرف سے ہوں، جیسا کہ فتاوی عالمگیریہ کی عبارت: ''اصنع لی خاتمًا من فضتك'' (۳/ ۲۰۷)، اور شرح المجلہ کی عبارت: ''بشرط أن یکون الحدید من الصانع'' (۱/ ۲۲۰)، اور بدائع الصنائع کی عبارت ''من أدیم أو نحاس من عندك'' (۴/ ۹۳) سے ظاہر ہے۔

ان ساری تفصیلات کا خلاصہ یہ ہوا کہ استصناع، خلاف قیاس، استحسانًا صرف ان اشیاء میں جائز ہے، جن کے بنوانے کا تعامل اور رواج ہو، مدت مقرر نہ ہو، اجزاء اور سامان صانع کی طرف سے ہوں، بنوائی جانے والی چیز کی کیفیت وہیئت وغیرہ اور قیمت معلوم ہو، اگر مدت مقرر کی گئی اور مصنوع ان اشیاء میں سے ہے جن میں استصناع کا تعامل ہے، تو یہ مدت برائے استعجال متصور ہوگی، برائے مہلت نہیں اور معاملہ استصناع کا ہی ہوگا، اور اگر اس کا استصناع معمول بہ نہ ہو تو پھر یہ استصناع کے بجائے بیع سلم کا معاملہ ہوجائے گا۔

''کل شئ تعومل استصناعه یصح فیه الاستصناع علی الاطلاق، أی سواء عینت المدة أم لا ... الخ'' (شرح المجلة ۱/ ۲۲۰)

(ہر وہ شئ جس میں استصناع کا معمول ہو، اس میں استصناع علی الاطلاق صحیح ہوگا، یعنی خواہ مدت متعین کی جائے یا نہ کی جائے)، اور یہی زیادہ راجح اور قابل عمل ہے، کیونکہ عمومًا معاملۂ استصناع میں مدت کا ذکر آہی جاتا ہے اور اگر اجزاء وسامان بنوانے والے کی طرف سے ہوں گے تو یہ اجارہ کا معاملہ ہوگا، لہذا:

۱- موجودہ دور میں بھی عقد استصناع، انھیں اشیاء میں صحیح ہوگا، جن کے بنوانے کا لوگوں میں معمول ہو، اور بنوائی جانے والی چیز کی کیفیت اور ہیئت وغیرہ اس طور سے بیان کی جاسکے کہ وہ شئے معلوم اور متعین کے مثل ہوجائے، اور معاملہ مفضی الی النزاع نہ ہو، فقہاء کی عبارتوں سے ظاہر ہوتا ہے کہ جن اشیاء میں تعامل نہ ہو، ان کا عقد استصناع صحیح نہیں ہوگا۔

''أما فیما لا تعامل فیه کالاستصناع فی الثیاب، بأن یأمر حائکًا لیحیك له ثوبا بغزل من عند نفسه لم یجز کذا فی الجامع الصغیر'' (الفتاوی الهندیة ۳/ ۲۰۷)

(بہر حال جن اشیاء میں تعامل نہ ہو، جیسے کپڑوں میں استصناع، اس طور پر کہ کسی کپڑا تیار کرنے والے سے یہ کہے، کہ اپنے دھاگے سے ایک کپڑا تیار کردو تو جائز نہیں ہوگا)، اور البحر الرائق میں تحریر ہے: ''فلهذا قصرناه على ما فيه تعامل، و فيما لاتعامل فيه رجعنا فيه الى القياس، كأن يستصنع حائكًا أو خياطًا لينسج له أو يخيط له قميصًا بغزل نفسه'' (۶/ ۲۸۴)

(اسی لئے ہم نے استصناع کو ان اشیاء میں محدود رکھا جن میں تعامل ہے، اور جن اشیاء میں تعامل نہیں ہے ہم نے ان میں قیاس کی طرف رجوع کیا، جیسے کسی کپڑا تیار کرنے والے یا سلائی کرنے والے سے استصناع کا معاملہ کیا کہ اپنے دھاگے سے کپڑا تیار کردے یا قمیص سل دے (تو جائز نہ ہوگا))۔

۲- معاملۂ استصناع کے بارے میں فقہاء کا اختلاف ہے کہ یہ معاملۂ بیع ہے یا معاملۂ وعدہ، چنانچہ فتح القدیر میں مذکور ہے کہ

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة، فالحاكم الشهيد والصفار و محمد بن سلمة وصاحب المنثور: مواعدة، والصحيح من المذهب جوازه بيعًا'' (فتح القدير ۶/ ۲۴۲، البحر ۶/ ۲۸۴، بدائع ۴/ ۹۳)

(پھر مشائخ حنفیہ نے اس میں اختلاف کیا ہے کہ یہ معاملۂ استصناع معاملۂ بیع ہے، یا معاملۂ وعدہ بیع، حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور کا یہ قول ہے کہ یہ معاملۂ وعدہ ہے، اور صحیح مذہب اس کا بطور بیع جائز ہونا ہے)، جن لوگوں نے ان کو مواعدہ سے تعبیر کیا ہے ان کی دلیل یہ ہے کہ اس معاملہ میں صانع کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ اس عمل کو انجام نہ دے، اور اس کے کرنے پر اسے مجبور نہیں کیا جا سکتا، اور مستصنع کو یہ اختیار ہوتا ہے کہ وہ اس شیء مصنوع کو قبول نہ کرے، اور جن لوگوں نے اسے معاملۂ بیع قرار دیا ہے، ان کی دلیل یہ ہے کہ یہ معاملہ صرف ان اشیاء میں جائز ہے جن کے استصناع کا تعامل ہو، اگر یہ مواعدہ ہوتا تو صرف معمول بہ اور رائج کے ساتھ خاص نہ ہوتا، نیز یہ معاملہ خلاف قیاس استحسانًا جائز ہے، اور معاملۂ وعدہ خلاف قیاس نہیں ہے، (تفصیل کے لئے مذکورہ حوالوں کی طرف رجوع کیا جائے)، لہذا راجح قول یہی ہے کہ معاملۂ استصناع معاملۂ بیع ہے۔

۳- استصناع کا معاملہ، عقد کے وقت، مصنوع (مبیع) کے معدوم ہونے کے باوجود، تعامل اور سد حوائج کے باعث استحسانًا جائز کہا گیا ہے، ورنہ شرعی طور پر ایسی شیٔ کی بیع ناجائز ہے جو مملوک یا موجود نہ ہو، کتب فقہ میں صحت بیع کی شرائط میں اس کی صراحت کی گئی ہے:

''وأما شرائط المعقود عليه، فأن يكون موجودًا، مالًا متقومًا، مملوكًا في نفسه، وأن يكون ملك البائع فيما يبيعه لنفسه، وأن يكون مقدور التسليم، فلم ينعقد بيع المعدوم وما له خطر العدم كنتاج النتاج، والحمل واللبن في الضرع... الخ'' (البحر الرائق ۵/ ۴۲۳، بدائع ۴/ ۳۲۶، عالمگیریہ ۳/ ۲)

(اور بہر حال معقود علیہ یعنی مبیع کی شرائط، تو یہ ہے کہ موجود ہو، مال متقوم ہو، اسکے اندر مملوک ہونے کی صلاحیت ہو، اور یہ کہ بائع کی اس میں ملکیت ہو، مقدور التسلیم ہو، لہذا معدوم کی اور جس کے معدوم ہوجانے کا خطرہ ہو اس کی بیع درست نہیں ہوگی، جیسے بچہ کا بچہ، حمل، اور تھن میں موجود دودھ کی بیع)، اور حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہما سے منقول ہے:

''أما الذي نهى عنه النبي ﷺ فهو الطعام أن يباع حتى يقبض، قال ابن عباس: ولا أحسب كل شئی إلا مثله''

(جس سے اللہ کے رسول ﷺ نے روکا ہے وہ تو غلہ ہے کہ اسے قبضہ کرنے سے پہلے بیچا جائے، ابن عباس رضی اللہ نے فرمایا اور میں ہر چیز کو غلہ کے مثل ہی سمجھتا ہوں)، امام بخاری رحمہ اللہ نے اس حدیث کے لئے ترجمۃ الباب قائم کیا ہے: باب بيع الطعام قبل أن يقبض، وبيع ما ليس عندك، اور حافظ ابن حجر رحمہ اللہ نے اسکے تحت تحریر فرمایا ہے: وكأنه لم يثبت على شرطه، فاستنبطه من النهي عن البيع قبل القبض، ووجه الاستدلال منه بطريق الأولى (غلہ کو قبضہ سے پہلے اور جو شیٔ تمھارے پاس نہ ہو اس کو بیچنے کا باب گویا کہ (بیع مالیس عندک، کی حدیث) ان کی شرط پر ثابت نہیں ہوئی، تو انھوں نے قبضہ سے پہلے بیچنے کی نہی سے اس کا استنباط کیا، اور اس سے وجہ استدلال بطریق اولی ہے، کہ مثلاً کسی سامان کو خریدا اور اس پر قبضہ نہیں کیا اس کے بیچنے کی ممانعت ہے تو جس سامان کا آدمی سرے سے مالک ہی نہ ہو یا وہ سامان اسکے پاس موجود ہی نہ ہو اسکا بیچنا کیسے جائز ہوگا؟

غیر موجود شئی کی بیع سے ممانعت کی حدیث حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ سے ان الفاظ میں منقول ہے:

''أتيت رسول الله ﷺ فقلت: يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق ثم أبيعه؟ قال: لا تبع ما ليس عندك'' (سنن الترمذی حدیث ۱۲۳۲، کتاب البیوع)

(آدمی میرے پاس آتا ہے اور مجھ سے اس چیز کے بیچنے کا مطالبہ کرتا ہے جو میرے پاس نہیں ہے، میں اس کے لئے بازار سے خرید کر اسے دیدوں؟ آپ ﷺ نے فرمایا جو سامان تمہارے پاس نہ ہو اسے مت بیچو)۔

لہذا مصنوع کے وجود اور قبضہ میں آنے سے پہلے مستصنع کے لئے اس کو کسی دوسرے کے ہاتھ بیچنا جائز نہیں ہوگا۔ معدوم کی بیع درست نہیں ہے، اور استصناع پر قیاس کرتے ہوئے، اس کی بیع کو جائز نہیں کہا جائے گا، استصناع خود خلاف قیاس ہے، اور تعامل وضرورت کی وجہ سے اسے استحسانا جائز کہا گیا ہے، اور اس کے بیع ہونے نہ ہونے میں فقہاء کا اختلاف ہے، لہذا اس پر کسی دوسری صورت کی بنا جائز نہیں ہوگی۔

۴- استصناع کا جواز ایک تو تعامل کی وجہ سے ہے، دوسرے لوگوں کی حاجات وضروریات کی تکمیل کے لئے ہے۔

''الاستصناع شرع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم، نظرا لتطور الصناعات تطورا كبيرا'' (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۷)

(مصنوعات کی ترقیات کے پیش نظر معاملۂ استصناع لوگوں کی ضروریات اور ان کے تقاضوں کو پورا کرنے کے لئے مشروع کیا گیا ہے)

اور صحت استصناع کیلئے لازم ہے کہ مصنوع، مستصنع کی منشاء کے مطابق جنس ونوع اور قدر ووصف کے لحاظ سے واضح اور معروف ہو، تا کہ معاملہ مفضی الی النزاع نہ ہو ''يلزم في الاستصناع وصف المصنوع وتعريفه على الوجه الموافق للمطلوب، بنوع يرفع الجهالة التي تفضي إلى النزاع، ولهذا ينبغي بيان جنسه ونوعه وقدره ووصفه (شرح المجلة ۱/ ۲۲۰)۔

لہذا مصنوع، اشیاء منقولہ کی قبیل سے ہو یا غیر منقولہ کی قبیل سے، اگر وہ اس قبیل سے ہے کہ اس کے وصف وقدر اور نوعیت وغیرہ کا ضبط ممکن ہو، اس میں استصناع کی عام حاجت درپیش ہو، اور اس کا تعامل ہو جائے، تو اس میں استصناع کا معاملہ درست ہوگا، اپنی تمام شرطوں کے ساتھ کہ مصنوع کی جنس، نوع، سائز، صفت اور ہیئت وغیرہ متعین اور معروف ہو، اور اس معاملہ میں کسی مدت کی تعیین نہ ہو اور اگر اس میں تعامل نہ ہو تو پھر اس میں استصناع کا معاملہ درست نہ ہوگا، جیسا کہ کپڑے میں تعامل نہ ہونے کی وجہ سے مصنفین کتب فقہ نے اپنے دور کے اعتبار سے اس میں استصناع کو درست نہیں کہا ہے، لیکن آج اگر کہیں کپڑے میں معاملہ استصناع کا تعامل ہو تو وہاں اس میں استصناع کا معاملہ درست ہوگا۔

اسی طرح بلڈنگ اور اس جیسی اشیاء میں اگر زمین مستصنع کی ہو اور صرف بلڈنگ کی تعمیر کا معاملہ صانع سے ہو، یا زمین اور اس پر تعمیر ہونے والے مکان کا سارا میٹیریل صانع کی طرف سے ہو، اور اس کے جائے وقوع، اس کا رقبہ، مکان کا نقشہ، استعمال ہونے والے میٹیریل کی نوعیت وغیرہ طے ہو جائے، اور اسکے استصناع کا تعامل ہو، تو اس میں بھی استصناع کا معاملہ درست ہوگا۔

۵- معاملۂ استصناع کی جملہ شروط کے ساتھ اگر ایک شخص یا کسی سے ایک سامان بنانے کا آرڈر لیتا ہے، اور پھر اس سامان کو خود تیار کرنے کے بجائے کسی دوسرے شخص کو نئے معاملہ اور نئے ثمن کے ساتھ اسی سامان کا آرڈر دیکر اسے تیار کراتا ہے، اور جس سے آرڈر لیا ہے اس کے حوالہ کر دیتا ہے، تو یہ معاملہ درست ہوگا کیونکہ یہ دونوں الگ الگ معاملے ہیں، جس میں درمیانی شخص یا ادارے کی دو حیثیت ہے، ایک معاملہ میں وہ صانع ہے، اور دوسرے معاملہ میں وہ مستصنع ہے، اور استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ بائع خود سامان تیار کر کے دے، ہدایہ میں یہ صراحت ہے:

''والمعقود عليه العين دون العمل، حتى لو جاء به مفروغا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز''
(هدايه مع الفتح ۶/ ۲۴۳)

(اور معقود علیہ عین شئی ہے نہ کہ عمل صنعت، حتی کہ اگر صانع اس شئی کو اپنے عمل کے بغیر تیار پیش کرے، یا معاملہ سے قبل اپنے ہاتھ کا تیار کیا ہوا پیش کرے اور مستصنع اسے قبول کرلے تو جائز ہوگا)، اگر چہ لفظ استصناع عمل صنعت کا متقاضی ہے، یعنی صانع اسے اپنے ہاتھ سے بنا کر دے، اور ابو سعید البردعی کا یہی قول ہے، اور ملک العلماء امام کاسانی نے بھی اسی قول کو صحیح قرار دیا ہے۔

''لأن الاستصناع طلب الصنع، فما لم يشترط فيه العمل لايكون استصناعًا، فكان مأخذ الاسم دليلًا عليه، ولأن العقد على مبيع فی الذمة يسمّى سلمًا، وهذا العقد يسمى استصناعًا، واختلاف الأسامی دليل اختلاف المعانی فی الأصل (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)

(کیونکہ استصناع، صنعت کا طلب کرنا ہے، توجس میں عمل کی شرط نہ ہو وہ استصناع نہیں ہوگا، لہذا اسم کا مأخذ اس پر دلیل ہے، اور اس لئے کہ اس بیع پر عقد جو ذمہ میں واجب ہوا سے سلم کہا جاتا ہے، اور اس عقد کو استصناع کہتے ہیں اور ناموں کا اختلاف اصل میں معانی کے اختلاف پر دلیل ہے)، مگر دیگر فقہاء نے اس قول کو غیر صحیح قرار دیا ہے (دیکھئے فتح القدیر ۶/ ۲۴۳، النہر الفائق ۳/ ۵۱۰، البحر ۶/ ۲۸۴ وغیرہ)۔

اس صورت میں جبکہ صانع معاملۂ استصناع سے قبل بنایا ہوا سامان پیش کرے، اور مستصنع اسے قبول کرلے تو کاسانی علیہ الرحمۃ بھی اسے درست قرار دیتے ہیں، مگر وہ اسے عقد آخر قرار دیتے ہیں ''فانما جاز لا بالعقد الأول بل بعقد آخر (بدائع ۴/ ۹۳)۔

۲- معاملۂ استصناع کی ایک صفت یہ ہے کہ یہ عمل سے پہلے عقد غیر لازم ہوتا ہے، صانع اور مستصنع دونوں کو فسخ وامتناع کا اختیار ہوتا ہے، اور سامان تیار ہوجانے کے بعد بھی مستصنع کو دکھانے سے پہلے صورت حال یہی ہوتی ہے، حتی کہ اگر صانع اسے کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کردے تو اسے اختیار ہے بیع نافذ ہوگی، مستصنع اسے رد نہیں کراسکتا، البتہ مستصنع کی رویت کے بعد صانع کا اختیار ساقط ہوجاتا ہے اور مستصنع کو اختیار باقی رہتا ہے۔

''وإنما كان كذلك، لأن المعقود عليه وإن كان معدومًا حقيقةً فقد ألحق بالموجود ليمكن القول بجواز العقد، ولأن الخيار كان ثابتًا لهما قبل الإحضار لما ذكرنا أن العقد غير لازم، فالصانع بالإحضار أسقط خيار نفسه فبقى خيار صاحبه على حاله'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵)

(اور ایسا اس لئے ہے کہ معقود علیہ اگرچہ حقیقت میں معدوم ہے، لیکن اسے موجود کے ساتھ ملحق کیا گیا ہے، تاکہ عقد کے جواز کا قول ممکن ہوسکے، اور اس لئے کہ سامان حاضر کرنے سے پہلے دونوں کے لئے خیار ثابت تھا، اس سبب سے جو ہم نے ذکر کیا کہ یہ عقد غیر لازم ہے، لہذا صانع نے احضار کے بعد اپنا خیار ساقط کردیا اور اس کے صاحب معاملہ کا خیار اپنے حال پر باقی رہا)، یہ ظاہر روایت کے مطابق ہے، اور ایک روایت امام ابوحنیفہؒ سے یہ ہے کہ دونوں کو خیار رہتا ہے، ان دونوں روایتوں کے پیش نظر مستصنع نے جو پیشگی رقم دیا ہے، سامان نہ لینے کی صورت میں وہ اس رقم کے واپس لینے کا مستحق ہے، حدیث میں مذکور ہے:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع العُربان، قال مالك: وذلك فيما نرى والله أعلم، أن يشترى الرجل العبد أو يتكارى الدابة ثم يقول: أعطيتك دينارًا على أنى إن تركت السلعة أو الكراء فما أعطيتك لك'' (سنن أبی داؤد حديث ۳۵۰۲ كتاب البيوع)

(رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے، مالک رحمہ اللہ نے کہا: ہمارے خیال میں اس کی یہ صورت ہے کہ آدمی مثلاً غلام خریدے، یا جانور کرایہ پر اس طور پر لے کہ میں نے تمکو یہ ایک دینار دیا ہے کہ اگر میں نے سامان چھوڑ دیا یا جانور کرایہ پر نہیں لیا تو جو میں نے دیا ہے وہ تمہارا ہوگا)، جس کو ہم ایڈوانس یا بیعانہ سے تعبیر کرتے ہیں۔

استصناع کے مسئلہ میں امام ابو یوسف رحمہ اللہ سے روایت یہ ہے کہ صانع اور مستصنع دونوں میں سے کسی کو خیار نہیں ہوگا۔

''وجه رواية أبی يوسف رحمه الله: أن الصانع قد أفسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل على الصفة المشروطة، فلو كان للمستصنع الامتناع من أخذه لكان فيه اضرار بالصانع'' (بدائع ۴/ ۹۵)

(امام ابو یوسف رحمہ اللہ کی روایت کی وجہ یہ ہے کہ صانع نے اپنا سامان خراب کیا، اپنا چمڑا کاٹا، اور مستصنع کی شرط کے مطابق کام کیا، اگر مستصنع کو نہ لینے کا خیار دیا جائے تو اس میں صانع کو نقصان پہنچانا ہوگا)۔ ان کی روایت کے مطابق مستصنع پیشگی دی ہوئی رقم کو لینے کا مستحق نہ ہوگا۔

موجودہ مشینی والکٹرانک دور میں جبکہ روز بروز اشیاء کی ڈیزائن اور ماڈل بدلتے رہتے ہیں، مناسب یہ معلوم ہوتا ہے کہ امام ابو یوسف رحمہ اللہ کے قول کو

راجح قرار دیا جائے اور معاملۂ استصناع کو عقد لازم کہا جائے، اور مستصنع کی شروط کو اس کی رویت کے قائم مقام مانا جائے، اور جب صانع اس سامان کو مطلوبہ شرط کے مطابق تیار کر کے پیش کردے، تو مستصنع کو نہ لینے کا خیار نہیں دینا چاہئے، کیونکہ صانع نے مستصنع کی شرط کے مطابق سامان تیار کرنے میں اپنا مال ومتاع صرف کیا ہے، مجلۃ الاحکام العدلیہ میں بھی اسی قول کو ذکر کیا گیا ہے:

''اذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع عنه، واذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' (شرح المجلة ۱/ ۲۲۱، المادة ۳۹۲)

(جب استصناع منعقد ہو جائے تو عاقدین میں سے کسی کو اس سے رجوع کا حق نہیں، اور جب مصنوع بیان کردہ اوصاف مطلوبہ پر نہ ہو تو مستصنع صاحب خیار ہوگا)، اوصاف مطلوبہ پر سامان تیار ہو جانے کے بعد بھی مستصنع کو قبول نہ کرنے کا خیار دینے کی صورت میں ضروری نہیں ہے کہ وہ سامان دوسرے کی شرط کے مطابق بھی ہو، لہذا مستصنع کے نہ لینے کی صورت میں صانع کو ضرر اٹھانا پڑیگا'' اسی طرح صانع بھی اس کا پابند ہو کہ مطلوبہ مدت میں سامان تیار کرے، استصناع میں مدت مقرر نہ ہونے کا یہ مطلب نہ ہونا چاہئے، کہ اس کا کوئی لحاظ ہی نہ ہو، اور صانع بالکل آزاد ہو، مدت کے سلسلہ میں صاحبین کے قول کی وجہ بیان کرتے ہوئے لکھا ہے:

''أن العادة جارية بضرب الأجل فى الاستصناع، وانما يقصد به تعجيل العمل لاتأخير المطالبة فلايخرج به عن كونه استصناعًا'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵)

(استصناع میں مدت مقرر کرنے کی عادت جاری ہے، اور اس سے تعجیل عمل مقصود ہوتی ہے نہ کہ تاخیر مطالبہ، لہذا اس کی وجہ سے وہ استصناع ہونے سے خارج نہیں ہوگا)، اسلئے اگر سامان تیار کرنے میں صانع تاخیر فاحش کرتا ہے تو مستصنع کو اس کے لینے پر مجبور نہیں کیا جانا چاہئے، کیونکہ اس صورت میں اس کو ضرر ہوگا، ''لاضرر ولا ضرار'' ''والضرر يزال''، بیع اور استصناع میں بیعانہ سے متعلق یہ بھی ملحوظ رہنا چاہئے کہ کسی موجودہ سامان کا بیعانہ واپس کرنے میں اکثر بائع کا نقصان نہیں ہوتا جبکہ استصناع میں صانع کا مال مستصنع کی مرضی کے مطابق اس کی طلب پر صرف ہو چکا ہوتا ہے۔

۷- بیع استصناع میں یہ شرط ہے کہ مصنوع کے لئے میٹریل صانع کے پاس سے ہو، اور اگر خریدار میٹریل خود فراہم کرتا ہے، تو یہ اجارہ کی صورت ہو جائے گی، اس صورت میں بھی اگر آرڈر کے مطابق سامان تیار نہ ہو تو آرڈر دینے والے کو اسکا قبول کرنا ضروری نہیں، اور آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں اپنے دیئے ہوئے میٹریل کا مثل یا اس کی قیمت لینے کا مستحق ہوگا، بدائع میں اس کی وضاحت موجود ہے۔

''فإن سلم إلى حداد حديدا ليعمل له إناء معلوما بأجر معلوم، أو جلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلوما بأجر معلوم، فذلك جائز، ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع، بل هو استئجار، فكان جائزا، فان عمل كما أمر، استحق الأجر، وإن فسد فله أن يضمنه حديدا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدا له واتخذ منه آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)

(اور اگر لوہار کو لوہا دیا تاکہ متعینہ اجرت پر اس کے لئے ایک متعینہ برتن بنادے، یا موزہ ساز کو چمڑہ دیا تاکہ متعینہ اجرت پر اس کے لئے مطلوبہ موزہ تیار کردے، تو یہ جائز ہے اور اس میں کوئی خیار نہیں، کیونکہ یہ استصناع نہیں بلکہ استئجار کا معاملہ ہے، لہذا جائز ہوگا، اگر اس نے طلب کے مطابق کام کیا تو اجرت کا مستحق ہوگا، اور اگر خراب ہو گیا، تو اسکو حق ہے کہ اسی کے مثل لوہے کا اس کو ضامن بنائے، اس لئے کہ جب اس نے خراب کردیا، تو گویا اس نے اس کا لوہا لیا، اور اس کی اجازت کے بغیر اپنے لئے اس سے ایک برتن بنالیا، اور برتن صانع کا ہوگا، کیونکہ مضمونہ اشیاء ضمان کے بعد ملکیت ہو جاتی ہیں)۔ یعنی اجرت پر تیار کیا ہوا سامان، اگر شرائط کے مطابق تیار ہوا، تو مستاجر کو نہ لینے کا خیار نہیں ہوگا اور اگر مطلوبہ سامان کے خلاف تیار کیا، تو مستاجر اپنے فراہم کردہ میٹریل کا مطالبہ کرسکتا ہے۔ اس بارے میں فتاوی عالمگیریہ میں ایک تفصیل موجود ہے:

''واذا دفع حديدًا الى حداد ليصنعه عينا سمّاه بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما أمر به صاحب الحديد، فإنه لا خيار لصاحب الحديد، ويجبر على القبول، ولو خالفه فيما أمر به، فان خالفه من حيث الجنس، بأن أمره أن يصنع منه

قدوما، فصنع له مرًّا، ضمن له حديدا مثل حديده، والاناء له، ولا خيار لصاحب الحديد، وإن خالفه من حيث الوصف بأن أمره أن يصنع له قدوما يصلح للنجار، فصنع له قدوما يصلح لكسر الحطب، فصاحب الحديد بالخيار إن شاء ضمنه حديدا مثل حديده وترك القدوم عليه ولا أجر له، وإن شاء أخذ القدوم وأعطاه الأجر، وكذلك الحكم في كل ما سلمه إلى كل صانع ليصنع منه شيئا سماه'' (الفتاوى الهندية: ۴/ ۵۱۸)

(اور جبکہ کسی لوہار کو لوہا دیا تا کہ اس کا بتایا ہوا سامان متعینہ اجرت پر بنادے، اور لوہار نے اس کے حکم کے مطابق تیار کر دیا، تو صاحب حدید کو خیار حاصل نہیں، وہ اس کے قبول کرنے پر مجبور کیا جائیگا، اور اگر اس کے حکم کے خلاف تیار کیا، تو اگر مطلوبہ سامان کی جنس کے خلاف تیار کیا ہے، مثلا اس سے بسولہ بنانے کو کہا اور اس نے بیلچہ بنا دیا، تو اس کے لوہے کے مثل لوہے کا ضامن ہوگا، اور سامان (صانع) کا ہوگا، اور صاحب حدید کو خیار نہیں ہوگا، اور اگر وصف کے اعتبار سے مخالفت کیا ہے، مثلا بسولہ بنانے کو کہا اور اس نے کلھاڑی تیار کر دیا، تو صاحب حدید کو خیار ہوگا، اگر چاہے تو اپنے لوہے کے مثل لوہے کا اس کو ضامن بنائے، اور کلھاڑی اس کے پاس چھوڑ دے، اور وہ اجرت کا مستحق نہ ہوگا، اور اگر چاہے تو کلھاڑی لے لے، اور اس کو اجرت دیدے، اور ایسا ہی حکم ہوگا ہر اس سامان میں جو کسی صانع کو دے، تا کہ اس سے مطلوبہ سامان تیار کر دے)۔

راقم کی رائے یہ ہے کہ سامان، مطلوب کے خلاف ہونے کی صورت میں آرڈر دینے والے کو علی الاطلاق خیار ہونا چاہئے۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر کے تاخیر سے ادا کرے، تو اب مشتری کو خیار ہوگا کہ وہ اس سامان کو قبول نہ کرے، اس لئے کہ اس میں تعدی بائع کی طرف سے ہے۔ وہ اپنے ضرر کا ضامن خود ہوگا، لیکن اس تاخیر کی وجہ سے خریدار کا جو نقصان ہو کہ اسے وہ سامان بازار سے مہنگا خریدنا پڑے گا تو وہ اس کا تاوان نہیں وصول کر سکتا، اور نہ صانع پر تاخیر کی وجہ سے کوئی تاوان لازم کیا جاسکتا ہے، کیونکہ یہ مالی تاوان، بغیر عوض ہوگا،

''ولا يحل مال امرئ إلا بطيب نفس منه'' (مشكوة ۲۵۵)۔

عقد استصناع کے مسائل

مولانا خورشید انور اعظمی[1]

بعض دفعہ ایسا ہوتا ہے کہ آدمی کو بازار میں اپنی ضرورت کا سامان مطلوبہ معیار و مقدار میں دستیاب نہیں ہو پاتا، جس کے سبب وہ کسی کو آرڈر دے کر اسے تیار کراتا ہے، فقہ کی اصطلاح میں اسے استصناع کہا جاتا ہے۔

لغت میں استصناع کے معنی ہیں کسی چیز کو بنانے کے لئے کہنا۔ لسان العرب میں ہے:

''استصنع الشيئ: دعا إلى صنعه'' (۷/ ۴۲۰) (کسی چیز کو بنانے کے لئے کہا)۔

شریعت کی اصطلاح میں استصناع سے مراد یہ ہے کہ ایک شخص کسی صنعت گر کے پاس آ کر کہے کہ میرے لئے فلاں چیز اس طرح کی، اتنی مقدار میں اور اتنے پیسے میں تیار کر دو، خواہ پورا یا کچھ پیسہ صانع کو دے یا نہ دے اور صانع اس پر راضی ہو جائے، علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو صفار أو غيرهما أعمل لي خفا أو آنية من أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته فيقول الصانع نعم'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

(استصناع کی صورت یہ ہے کہ ایک شخص، موزہ یا برتن یا کسی اور چیز کے بنانے والے سے کہے کہ تم میرے لئے موزہ یا چمڑے یا تانبے کا برتن اپنے پاس سے اتنی قیمت میں بنا دو، اور اس سامان کی نوعیت، مقدار اور صفت کی وضاحت کر دے اور بنانے والا اس پر ہامی بھرے)۔

امام زفر اور امام شافعی نے عقد استصناع کو بیع معدوم پر قیاس کرتے ہوئے ناجائز قرار دیا ہے، لیکن فقہاء احناف نے تعامل ناس کے سبب استحساناً جائز اور درست قرار دیا ہے، علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''في الاستحسان جاز لأن الناس تعاملوه في سائر الأمصار من غير نكير فكان إجماعًا منهم على الجواز فيترك القياس'' (بدائع ۴/ ۴۴۴) (استصناع از روئے استحسان جائز ہے، اس وجہ سے کہ تمام شہروں میں کسی نکیر کے بغیر لوگوں کے یہاں اس کا تعامل ہے، لہذا ان لوگوں کا اس کے جواز پر اجماع ہو گیا، جس سے قیاس کو ترک کر دیا جائے گا)۔

علامہ کاسانی نے عقد استصناع کے جواز کی ایک بنیادی وجہ حاجت ناس کو بھی بتایا ہے کہ اگر اسے ناجائز قرار دیا جائے تو بسا اوقات انسان حرج و تنگی میں مبتلا ہو جائے گا تحریر فرماتے ہیں:

''إن الحاجة تدعو إليه، لأن الإنسان قد يحتاج إلى خف أو نعل من جنس مخصوص ونوع مخصوص على قدر مخصوص وصفة مخصوصة وقلما يتفق وجوده مصنوعًا فيحتاج إلى أن يستصنع فلو لم يجز لوقع الناس في الحرج'' (بدائع ۴/ ۹۴)۔

استصناع کا بنیادی سبب حاجت وضرورت ہے، اس وجہ سے کہ انسان بعض دفعہ مخصوص جنس، مخصوص قسم، مخصوص مقدار، مخصوص صفت کے جوتے یا موزے کا ضرورت مند ہوتا ہے، اور ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ بنا بنایا سامان موجود ہو، اس لئے اس کو بنوانے کی ضرورت پیش آتی ہے، لہذا اگر یہ جائز نہ ہو تو لوگ تنگی میں پڑ جائیں گے)۔

---

[1] صدر مدرس جامعہ مظہر العلوم بنارس۔

البتہ فقہاء نے استصناع کے صحیح ہونے کی تین شرطیں مقرر کی ہیں:

(۱) مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور صفت معلوم ہو، (۲) مصنوع ایسی چیز ہو جس کا تعامل ہو، (۳) اس کی مدت مقرر نہ ہو۔

علامہ شامی نے بدائع کے حوالے سے تحریر فرمایا ہے:

''وفی البدائع من شروطه: بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته وأن يكون مما فيه تعامل وأن لايكون مؤجلًا، وإلا كان سلمًا، وعندهما المؤجل استصناع إلا إذا كان مما لايجوز فيه الاستصناع فينقلب سلما في قولهم جميعًا'' (رد المحتار ۷/ ۴۷۴، نیز دیکھئے: بدائع ۴/ ۹۴، الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۸)

(بدائع میں استصناع کی شرطیں یہ ہیں، مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور صفت کی وضاحت ہو، اس میں تعامل ہو نیز اس کی مدت مقرر نہ ہو ورنہ سلم ہو جائے گا، اور صاحبین کے نزدیک جس کی مدت مقرر ہو وہ بھی استصناع ہے، الا یہ کہ ایسی چیز ہو جس میں استصناع جائز نہ ہو تو سب کے قول میں وہ سلم ہو جائے گا)۔

اسی کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ مصنوع کا میٹریل صانع کا ہو، جیسا کہ الموسوعۃ میں اس کی صراحت موجود ہے:

''الاستصناع يستلزم شيئين هما: العين والعمل، وكلاهما يطلب من الصانع'' (الموسوعة الفقهيه ۳/ ۳۲۸)

(استصناع میں دو چیزیں لازم ہوتی ہیں، ایک سامان، دوسرے عمل، اور دونوں کا مطالبہ صانع سے ہوا کرتا ہے)۔

مولانا فتح محمد لکھنوی نے استصناع کے شرائط صحت کو واضح کرتے ہوئے تحریر فرمایا ہے:

''صحت استصناع کی تین شرطیں ہیں:

۱- مال مصالحہ کاریگر کا ہو ورنہ اجارہ ہو جائے گا۔

۲- مدت نہ دی جائے مہلت ہو ورنہ بیع سلم ہو جائے گی، مدت سے مراد مدت استحقاق ہے۔

۳- وہ شئی بنوائی جائے جو مستعمل ہو غیر مستعمل وغیر متعارف نہ ہو ورنہ عقد فاسد ہوگا۔

مزید آپ نے یہ بھی نہایت واضح ہوتا ہے کہ منازعات کا احتمال نہ رہے (تطہیر الاموال فی تحقیق الحرام والحلال: ۱۱۳)۔

۱- استصناع عصر حاضر میں:

مذکورہ بالا تفصیلات کی روشنی میں یہ بات واضح ہوتی ہے کہ آج کے دور میں ہر اس شئی کے اندر استصناع درست ہوگا جس کا لوگوں کے درمیان تعامل ہو، المبسوط میں ہے:

''إن المعتبر فيه العرف وكل ما تعارف الناس الاستصناع فيه فهو جائز'' (۱۵/ ۹۱)

(جس چیز میں استصناع لوگوں کے مابین متعارف ہو وہ جائز ہے)۔

عالمگیری میں ہے: ''الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه'' (۳/ ۲۰۷)

(استصناع، ہر اس شئی میں جائز ہے، جس میں تعامل ہو)۔

یہی تعامل ہی استصناع کے جواز کی اساس ہے۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع:

استصناع کے بیع اور وعدہ بیع ہونے کے سلسلہ میں فقہاء کا اختلاف ہے، حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب المنثور نے اسے وعدہ بیع قرار دیا ہے، جبکہ ہمارے عام مشائخ نے اسے بیع مانا ہے، اور فقہاء نے اسی کو صحیح بتایا ہے (دیکھئے: ہدایہ ۳/ ۱۰۰، بدائع ۴/ ۴۴۴، فتح القدیر ۶/ ۲۴۲، البحر الرائق ۶/ ۱۷۱، رد

المختار ۷/ ۴۷۵، عنایہ ۶/ ۲۴۲، المبسوط ۱۲/ ۱۳۹)۔

۳- مستصنع کا مصنوع کو وجود میں آنے سے قبل کسی اور کے ہاتھ فروخت کرنے کا مسئلہ:

اگر مستصنع، مصنوع کو وجود میں آنے سے پہلے کسی اور کے ہاتھ فروخت کرے تو یہ ناجائز ہوگا، اس وجہ سے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، جو ممنوع ہے، کیونکہ انعقاد بیع کے لئے معقود علیہ کا موجود ومملوک اور مقدور التسلیم ہونا شرط ہے، جس کے مفقود ہونے کی صورت میں بیع منعقد نہیں ہوگی۔ رد المحتار میں ہے:

''وشرط المعقود علیہ ستۃ: کونہ موجودًا ما لا متقومًا مملوکًا فی نفسہ، وکون الملك للبائع فیما یبیعہ لنفسہ وکونہ مقدور التسلیم فلم ینعقد بیع المعدوم'' (۷/ ۱۵)۔

(معقود علیہ کی چھ شرطیں ہیں: اس کا موجود ہونا، مال ہونا، متقوم ہونا، فی نفسہ مملوک ہونا، بائع کا اس سامان کا مالک ہونا جسے اپنے لئے فروخت کر رہا ہے، مقدور التسلیم ہونا، اسی وجہ سے معدوم کی بیع منعقد نہیں ہوتی)۔

نیز اس میں بیع سلم کی بھی صورت نہیں بن سکتی اس وجہ سے کہ بیع سلم کے جواز کے لئے ضروری ہے کہ مسلم فیہ عقد کے وقت سے ادائیگی کے وقت تک موجود ہے، ہدایہ میں ہے: ''ولا یجوز السلم حتی یکون المسلم فیہ موجودًا من حین العقد إلی حین المحل'' (۳/ ۹۳)

(سلم جائز نہیں ہے یہاں تک کہ مسلم فیہ عقد کے وقت سے ادائیگی کے وقت تک موجود ہو)۔

۴- استصناع کا تعلق ہر اس شیئ سے ہے جس میں تعامل ہو:

استصناع کے جواز کی بنیاد تعامل ناس ہے، جیسا کہ کتب فقہ میں بصراحت موجود ہے، جس سے واضح ہوتا ہے کہ استصناع کا تعلق ان تمام اشیاء سے ہوگا جن میں تعامل جاری ہو، خواہ وہ اشیاء منقولہ ہوں یا غیر منقولہ۔ یہی وجہ ہے کہ اگر کسی زمانہ میں کسی چیز کے اندر عدم تعامل کے سبب استصناع جائز نہ ہو اور بعد میں لوگوں کے درمیان اس میں تعامل جاری ہوگیا ہو تو اس میں استصناع درست ہوگا، شمس الائمہ علامہ سرخسی تحریر فرماتے ہیں:

''وإنما لایجوز الاستصناع فی الثوب لعدم التعامل فإذا وجد التعامل فی ھذا یجوزہ اعتبارًا بالاستصناع فیما فیہ التعامل'' (المبسوط ۱۵/ ۸۸) (کپڑے میں استصناع عدم تعامل کے سبب جائز نہیں ہے لیکن جب اس میں تعامل پایا جائے گا تو تعامل والے استصناع پر قیاس کرتے ہوئے جائز ہو جائے گا)۔

آج کی صورت حال یہ ہے کہ کپڑوں میں استصناع کا چلن عام ہے، اس لئے عصر حاضر میں کپڑوں میں استصناع جائز ہوگا۔

۵- استصناع متوازی کا حکم:

آج کل اسلامی مالیاتی ادارے ایسا کرتے ہیں کہ ایک شخص سے کسی سامان کا آرڈر لیتے ہیں اور دوسرے شخص کو اسی سامان کا آرڈر دیتے ہیں، اور دونوں کی قیمت میں فرق رکھ کر پہلے شخص سے نفع حاصل کرتے ہیں۔ اس طریقے کو استصناع متوازی کہا جاتا ہے۔ فقہاء کی زیر بحث مسئلے سے متعلق صراحتوں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ایسا کرنے میں بظاہر کوئی شرعی قباحت نہیں ہے، اس وجہ سے کہ مذکورہ صورت میں ادارے کی دو حیثیت ہے، جس شخص سے آرڈر دے رہا ہے اس کے اعتبار سے صانع ہے اور جس شخص کو آرڈر دے رہا ہے اس کے اعتبار سے مستصنع، مستصنع ہونے کی صورت میں مسئلہ کا جواز بالکل ظاہر ہے، رہی صانع ہونے کی حیثیت تو اس میں بھی کوئی حرج نہیں ہے، اس وجہ سے کہ صانع کے لئے یہ ضروری نہیں کہ از خود مال تیار کرکے دے بلکہ کسی اور کا تیار کردہ مال بھی دے سکتا ہے، جیسا کہ کتب فقہ میں یہ جزئیہ موجود ہے کہ اگر صانع دوسرے کا تیار کردہ مال طے شدہ شرائط کے مطابق پیش کرے اور مستصنع اسے قبول کرے تو درست ہے۔ علامہ سرخسی تحریر فرماتے ہیں:

''لو جاء بہ مفروغًا عنہ لا من صنعتہ أو من صنعتہ قبل العقد فأخذہ کان جائزًا'' (المبسوط ۶/ ۱۳۹، نیز دیکھئے: البحر الرائق ۶/ ۱۷۱، ہدایہ ۳/ ۱۰۰، فتح القدیر ۶/ ۲۴۴، کفایہ ۶/ ۲۴۳)

(اگر صانع ایسا تیار مال لائے جو اس کا بنایا ہوا نہیں ہے یا عقد سے پہلے کا تیار شدہ ہے اور مستصنع اسے لے لے تو یہ جائز ہے)۔

عصر حاضر کے معروف فقیہ ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے تحریر فرمایا:

"لو أتى الصانع بما لم يصنعه هو أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة جاز ذلك" (الفقه الاسلامی وادلته ۵/ ۲۶۴۴)

(اگر صانع ایسا سامان لائے جسے اس نے نہیں بنایا ہے یا عقد سے پہلے کا بنایا ہوا ہے اور طے شدہ شرائط کے مطابق ہے تو جائز ہے)۔

رہا جسے آرڈر دے رہا ہے، اس سے نفع حاصل کرنے کا مسئلہ تو وہ بھی اس وجہ سے درست ہوگا کہ یہ مستقل ایک علاحدہ عقد ہے جو عاقدین کی باہمی رضامندی سے منعقد ہوتا ہے۔

۶- بیعانہ کا حکم:

اگر مستصنع نے صانع کو ایک معقول رقم بطور بیعانہ کے دی، اور صانع نے آرڈر کے مطابق مال بھی تیار کیا، لیکن مستصنع اس مال کے لینے سے مکر گیا، تو بیعانہ کی اس رقم کو واپس کرنا لازم ہوگا، اس وجہ سے کہ بیعانہ جزء قیمت ہوتا ہے جو بیع کے تام ہونے کی صورت میں قیمت کے ساتھ ضم ہوجاتا ہے۔ اگر بیع تام نہ ہو تو اس کا واپس نہ کرنا درست نہیں ہے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے "بیع عربان" سے منع فرمایا ہے، شاہ ولی اللہ محدث دہلویؒ رقمطراز ہیں:

"ونهى عن بيع العربان أن يقدم إليه شيئ من الثمن فإن اشترى حسب من الثمن وإلا فهو له مجانًا. وفيه معنى الميسر" (حجة الله البالغه ۲/ ۱۰۸) (نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیعانہ کی بیع سے منع فرمایا ہے، وہ یہ ہے کہ کچھ قیمت بائع کو پہلے دیدی جائے کہ اگر خریداری ہوئی تو اسے قیمت میں شمار کرلیا جائے گا ورنہ مفت میں یہ اس کا ہوجائے گا۔ نیز اس میں جوئے کا مفہوم پایا جاتا ہے)۔

حضرت مولانا خلیل احمد صاحب سہارنپوریؒ نے بصراحت تحریر فرمایا کہ عقد کے نہ ہونے کی صورت میں بیعانہ بہرحال واپس کردیا جائے گا۔

"يرد العربان إذا ترك العقد على كل حال بالاتفاق" (بذل المجهود ۴/ ۲۸۷)

(جب عقد ختم کردیا جائے تو بیعانہ ہر حالت میں بالاتفاق واپس کیا جائے گا)۔

البتہ اگر صانع نے آرڈر کے مطابق مال تیار کردیا ہو تو اس عقد کو لازم قرار دیا جائے گا، جو صانع مستصنع دونوں کے لئے یکساں طور پر بے ضرر ہوگا، جیسا کہ ابو یوسفؒ کی ایک رائے یہی ہے۔ بدائع الصنائع میں ہے:

"روى عن أبي يوسف أنه لا خيار لهما جميعًا، وجه رواية أبي يوسف: إن الصانع قد أفسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل على الصفة المشروطة فلو كان للمستصنع الامتناع من أخذه لكان فيه إضرار بالصانع" (بدائع ۴/ ۹۶)

(امام ابو یوسف سے مروی ہے کہ دونوں کو اختیار نہیں ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ صانع نے اپنا سامان خراب کیا ہے اپنا چمڑا کاٹا ہے، اور مشروط صفت پر تیار کیا ہے، اس لئے اگر مستصنع کو نہ لینے کا اختیار ہوجائے تو اس میں صانع کو نقصان پہنچانا ہوگا)۔

امام ابو یوسفؒ کا یہی آخری قول ہے۔ جس سے واضح ہوتا ہے کہ انہوں نے اس معاملے کے تمام پہلوؤں کا بنظر غائر جائزہ لینے اور صورت حال کی صحیح نوعیت جان لینے کے بعد اپنے سابقہ قول سے رجوع کرکے اس عقد کو لازم قرار دینے کا فیصلہ کیا، اور کہا کہ صانع کے لئے لازم ہے کہ مال تیار کرے اور مستصنع کے لئے ضروری ہے کہ اسے قبول کرے۔

آج کے معاملہ استصناع کو دیکھتے ہوئے اس عقد کو لازم قرار دینا ہی مناسب اور عاقدین کے لئے مفید معلوم ہوتا ہے، نیز تعامل ناس بھی یہی ہے۔

۷- اگر میٹریل مستصنع کا ہو تو اس کا کیا حکم ہے؟

اگر مستصنع نے کسی چیز کے تیار کرنے کا آرڈر دیا اور اس کا میٹریل خود ہی فراہم کردیا تو یہ عقد استصناع نہیں بلکہ اجارہ ہے، اس لئے کہ استصناع کے لئے میٹریل اور عمل دونوں صانع کا ہونا چاہئے، اگر میٹریل مستصنع کا ہو تو وہ اجارہ ہوجائے گا، فتاوی عالمگیری میں ہے:

"الاستصناع أن يكون العين والعمل من الصانع فأما إذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإنه يكون إجارة ولا يكون استصناعًا كذا في المحيط" (۴/ ۵۱۷) (استصناع یہ ہے کہ سامان اور عمل دونوں صانع کے ہوں، البتہ اگر

سامان، صانع کا نہیں، مستصنع کا ہو تو اجارہ ہوگا استصناع نہیں ہوگا، محیط میں ایسے ہی ہے)۔

بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع میں ہے:

"فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناءًا معلومًا بأجر معلوم أو جلدا إلى خفاف ليعمل له خفا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزًا" (۹۶/۴)

(اگر کسی نے لوہار کو لوہا دیا کہ اس کے لئے فلاں برتن اتنی اجرت پر بنادے، یا موزہ ساز کو چمڑا دیا کہ اس طرح کا موزہ اتنی اجرت میں تیار کردے تو یہ جائز ہے، اور اس میں اختیار نہیں ہے، اس وجہ سے کہ یہ استصناع نہیں ہے بلکہ اجرت پر کام کرانا ہے، لہذا جائز ہوگا)۔

اور اگر سامان آرڈر کے مطابق نہ پایا جائے تو جس طرح عقد استصناع میں مستصنع (خریدار) کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، اسی طرح اس صورت میں بھی آرڈر دینے والے کو اس کا حق ہوتا ہے اسے رد کردے۔ علامہ ابن نجیم نے اس مسئلے پر گفتگو کرتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں:

"ولو دفع لرجل نحاسًا وأمره أن يضرب له شيئًا من الأواني فضرب له بخلافه فإنه يخير" (البحر الرائق ۱۶/۸)

(اگر کسی آدمی نے کسی کو تانبا دیا اور اس سے کہا کہ ایک برتن بنادو اور اس نے اس کے برخلاف بنادیا تو اسے اختیار ہوگا)۔

اسی طرح یہ جزئیہ بھی موجود ہے:

"ولو دفع إلى نجار بابًا وأمره أن ينقشه كذا ففعل غير ما أمره فله الخيار" (البحر ۱۶/۸)

(اگر کسی نے بڑھئی کو دروازہ دیا اور اس سے کہا کہ اس طرح کا نقش ونگار بنادو اور اس نے اس کے برخلاف بنایا تو اس کو اختیار ہوگا)۔

آرڈر کے مطابق مال نہ پائے جانے کی صورت میں آرڈر دینے والے کے قبول کرنے اور نہ کرنے کے سلسلہ میں فتاوی عالمگیری میں ایک جامع تفصیل موجود ہے جو ہر پہلو کو محیط ہے:

"وإذا دفع حديدًا إلى حداد ليصنعه عينًا سماه بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما أمر به صاحب الحديد فإنه لا خيار لصاحب الحديد ويجبر على القبول، ولو خالفه من حيث الجنس بأن أمره أن يصنع منه قدوما فصنع له مرا ضمن له حديدًا مثل حديده والإناء له ولا خيار لصاحب الحديد، وإن خالفه من حيث الوصف بأن أمره أن يصنع له قدومًا يصلح للنجار فصنع له قدومًا لكسر الحطب فصاحب الحديد بالخيار إن شاء ضمنه حديدًا مثل حديده وترك القدوم ولا أجر له وإن شاء أخذ القدوم وأعطاه الأجر وكذلك الحكم في كل ما سلمه إلى كل صانع يصنع منه شيئًا سماه" (فتاوی عالمگیری ۴/ ۵۱۹)۔

(اگر کسی نے لوہار کو لوہا دیا کہ اس سے فلاں سامان اتنی اجرت پر تیار کردے اور اس نے لوہا مالک کے کہنے کے مطابق سامان تیار کردیا تو لوہا کے مالک کو اختیار نہیں ہوگا، اس کو قبول کرنے پر مجبور کیا جائے گا، اور اگر اس نے لوہا مالک کی مخالفت جنس کے اعتبار سے کی، بایں طور کہ اس نے اس سے بسولہ بنانے کو کہا، اور اس نے پھاوڑا بنایا تو وہ اس کے لوہے کی طرح کے لوہے کا ضامن ہوگا، برتن اس کا ہوگا، لوہا مالک کو اختیار نہیں ہوگا، اور اگر اس نے وصف کے اعتبار سے مخالفت کی، بایں طور کہ لوہا مالک نے بڑھئی کو بسولہ بنانے کو کہا، اور اس نے لکڑی توڑنے کی کلھاڑی بنادی تو لوہا مالک کو اختیار ہوگا اگر چاہے تو اپنے لوہے کی طرح کے لوہے کا اس کو ضامن بنادے، اور کلھاڑی چھوڑ دے، اس کی کوئی اجرت نہیں ہوگی، اور اگر چاہے تو کلھاڑی لے لے اور اس کو اجرت دیدے، یہی حکم ہے ہر اس چیز کا جس کو کسی نے صانع کو متعین سامان بنانے کے لئے دیا ہو)۔

۸- مبیع کی حوالگی کی مقررہ تاریخ سے تاخیر کی صورت میں تاوان کا مسئلہ:

اگر عقد استصناع میں حوالگی کی تاریخ مقرر ہوجائے اور بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرسکے، تو خریدار کے لئے اس کا تاوان لینا درست نہیں ہے، جیسا کہ فتاوی دار العلوم دیوبند میں ہے: "ہرجانہ کا لینا دینا خلاف شرع ہے" (۳۱۸/۱۴)۔

البتہ عاقدین کو چاہئے کہ جو شرائط باہم طے ہوئی ہیں، ان کا لحاظ رکھیں، اور حسب معاہدہ اپنے معاملات کو انجام دیں، شریعت میں ایفاء عہد کی بے حد تاکید آئی ہوئی ہے، ارشاد خداوندی ہے: "یا أیہا الذین آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدہ:۱) (اے ایمان والو پورا کرو عہدوں کو)۔

علامہ ابوبکر جصاص رازی اس آیت کے ذیل میں رقمطراز ہیں:

''العقود عقود المبايعات ونحوها فإنما أريد إلزام الوفاء بما ذكره وإيجابه عليه وهٰذا إنما يتناول منه ما كان منتظرًا مراعى في المستقبل من الأوقات فيسمى البيع والنكاح والإجارة وسائر عقود المعاوضات عقودًا، لأن كل واحد منهما قد ألزم نفسه التمام عليه والوفاء به'' (احکام القرآن ۲/ ۲۹۴)۔

(عقود سے مراد بیع وشراء وغیرہ کے عقود ہیں، اس کا مطلب یہ ہے کہ مذکورہ باتوں کے پورا کرنے کو لازم وضروری قرار دیا جائے، اس میں ہر وہ چیز داخل ہے جس کا مستقبل میں انتظار ولحاظ کیا جاتا ہے، چنانچہ بیع، نکاح، اجارہ، اور تمام عقود ومعاوضات کو عقد کہا جائے گا، اس وجہ سے کہ عاقدین میں سے ہر ایک نے اپنے اوپر اس کے مکمل ہونے اور اس کے پورا کرنے کو لازم کرلیا ہے)۔

اس لئے اگر صانع سامان تیار کرنے میں ضرورت سے زیادہ تاخیر کردے، جس سے مستصنع کو مشکلات کا سامنا کرنا پڑے اور نتیجتاً نقصان اٹھانا پڑے تو مستصنع کو اختیار ہوگا کہ اس عقد کو باقی رکھے یا اسے فسخ کردے، گویا کہ صانع غیر ضروری تاخیر کرکے حسب شرائط سامان تیار کرنے اور اس کو مستصنع کے حوالہ کرنے سے قاصر رہا، جس کا مقتضی یہ ہے کہ مستصنع کے ہاتھ میں اختیار رہے، تاکہ اپنے ضرر کا ازالہ کرسکے۔

اس سلسلے میں بہتر ہوگا کہ جملہ شرائط لکھ لی جائیں تاکہ منازعت کی کوئی صورت پیدا نہ ہوسکے، معاملات میں اس بات کا خاص خیال رکھا گیا ہے کہ "مفضی إلی النزاع" صورتوں کا سد باب کیا جائے اور ان تمام دروازوں کو بند کردیا جائے جن سے نزاعی صورت حال کے رونما ہونے کا امکان ہو۔

''هٰذا ما عندي والله أعلم بالصواب''

عقد استصناع کے مسائل

مولانا ابوسفیان مفتاحی[1]

۱- وباللہ التوفیق۔ عقد استصناع کے سلسلہ میں اصول مندرجہ ذیل ہیں:

۱- شئ مصنوع کی جنس، مثلاً لوہا، لکڑی کا بیان کر دینا اور واضح کر دینا ہے، اور اس کی نوع وقسم مثلاً لوہا کا دروازہ اس نوع کا واضح کرنا شرط ہے، اور اس کی مقدار مثلاً لمبائی، چوڑائی اور گولائی کو واضح کر دینا شرط ہے، اور اس کی صفت اور ڈیزائن مثلاً محراب نما کا واضح کر دینا شرط ہے، اس لئے کہ شئ مصنوع اس کے بغیر معلوم نہ ہوگی بلکہ مجہول رہے گا۔

۲- شئ مصنوع ایسی چیز ہونی چاہئے جس میں لوگوں کے درمیان تعامل جاری ہو، مثلاً لوہا اور رانگا اور پیتل اور شیشہ کے برتن اور موزے چمڑہ کے اور جوتے اور لوہے کی لگام چوپایوں کے لئے اور تلوار کی دھار اور چھریاں اور کمان اور تیر اور تمام ہتھیار اور طشت و پلیٹ اور لگن اور قمقمہ اور ان کے مثل، اور جائز نہیں ہے عقد استصناع کپڑوں میں، کیونکہ قیاس اس کے جواز کا انکار کرتا ہے، اور عقد استصناع کا جائز ہونا استحساناً لوگوں کے تعامل کی وجہ سے ہے اور کپڑوں میں تعامل نہیں ہے۔

۳- اس عقد استصناع میں مدت کی تعیین نہ ہو، پس اگر استصناع کے لئے مدت متعین کردی جائے تو بیع سلم ہو جائیگی، یہاں تک کہ اس میں شرائط سلم کا اعتبار ہوگا اور وہ بدل کا قبضہ کرنا مجلس میں اور اس میں دونوں میں سے کسی کو اختیار نہ ہوگا جب صانع حوالہ کردے شئ مصنوع کو اس طریقہ پر جس پر سلم میں شرط لگائی گئی ہے، اور یہ قول ہے امام ابوحنیفہ کا اور امام ابو یوسف اور امام محمد فرماتے ہیں کہ بدل کا قبضہ کرنا مجلس میں شرط نہیں ہے اور وہ ہر حال میں عقد استصناع ہوگا اس میں مدت متعین کی گئی ہو یا نہ کی گئی ہو، اور اگر استصناع کے لئے مدت متعین کردی گئی ہے جس میں استصناع جائز نہیں ہے، جیسے کپڑے اور اس کے مثل تو سب کے یعنی ائمہ ثلاثہ کے قول پر سلم ہوگا۔

اور حضرات صاحبین کے قول کی وجہ یہ ہے کہ عادت جاری ہے عقد استصناع میں مدت بیان کرنے کی اور اس سے مقصد فقط کام جلدی کرانا ہے مطالبہ کی تاخیر نہیں ہے، لہذا اس کی وجہ سے عقد استصناع ہونے سے خارج نہ ہوگا یا کہا جائے گا کہ کبھی مدت متعین کرنے سے مقصد مطالبہ کی تاخیر ہوتی ہے اور کبھی تعجیل عمل پس عقد استصناع اپنے موضوع سے نہ خارج ہوگا شک سے اور احتمال سے، برخلاف اس کے جو استصناع کا احتمال نہیں رکھتا، کیونکہ جو استصناع کا احتمال نہیں رکھتا اس میں مدت متعین کرنے سے تعجیل عمل مقصد نہیں ہوتی پس متعین ہو گیا کہ جو دین کے مطالبہ کی تاخیر کے لئے اور یہ سلم سے ہوتا ہے۔

اور امام ابوحنیفہ کے لئے دلیل یہ ہے کہ جب اس میں مدت متعین کردی جائے تو سلم کے معنی میں آتا ہے، اس لئے کہ سلم عقد ہے مبیع پر ذمہ میں مقررہ مدت کے ساتھ اور اعتبار عقود میں ان کے معانی کا ہے نہ کہ الفاظ کی صورتوں کا جیسے بیع منعقد ہوتی ہے لفظ تملیک سے اور اسی طرح اجارہ اور اسی طرح نکاح ہماری اصل پر، اسی لئے سلم ہوگا جس میں استصناع کا احتمال نہیں ہے، اسی طرح یہ ہے اور اس لئے کہ مدت متعین کرنا مخصوص ہے دیون کے ساتھ، اس لئے کہ وہ موضوع ہے تاخیر مطالبہ کے لئے، اور تاخیر مطالبہ اس عقد میں ہوتا ہے جس میں مطالبہ ہوتا ہے اور وہ سلم میں ہے، اس لئے کہ استصناع میں دین نہیں ہوتا اسی لئے دونوں میں سے ہر ایک کے لئے عمل سے انکار کا اختیار ہوتا ہے بالاتفاق۔ پھر یہ عقد جب سلم ہو گیا تو اس میں شرائط سلم کی رعایت کی جائے گی تو اگر شرائط پائی جائیں گی تو صحیح ورنہ نہیں، واللہ اعلم بالصواب (بدائع الصنائع ۳/۵)۔

---

[1] صدر مدرس جامعہ مفتاح العلوم مئو۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ موجودہ دور میں لوہا، رانگا، پیتل، شیشہ، چمڑے کا موزہ، جوتے، لوہے کی لگام چوپایوں کے لئے، اور تلواروں کی دھار، چھریاں، کمان، تیر، نیزہ، تمام ہتھیار، طشت و پلیٹ و لگن، اور قمقمہ وغیرہ اس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے، اور اس سلسلہ میں تین اصول مذکور ہیں، واللہ اعلم

۲- وباللہ التوفیق: استصناع کی بیع ہونے نہ ہونے کے سلسلہ میں اختلاف ہے بعض لوگ اسے مواعدہ کہتے ہیں اور بیع نہیں کہتے اور بعض نے کہا وہ بیع ہے لیکن مشتری کے لئے اس میں اختیار ہے، اور یہی صحیح ہے اس دلیل سے، امام محمدؒ نے ذکر کیا ہے اس کے جائز ہونے میں قیاس واستحسان، جو وعدوں میں نہیں ہوتا، اور اس طرح انہوں نے ثابت کیا ہے اس میں خیار رویت کو اور وہ پیسوں کے ساتھ خاص ہے اور اس طرح اس میں تقاضا جاری ہوتا ہے اور تقاضی واجب کا کیا جاتا ہے نہ کہ وعدہ کا۔

پھر بیع اس نوع کے سلسلہ میں ان کی عبارتیں مختلف ہیں، بعض نے کہا وہ عقد ہے مبیع پر ذمہ میں، اور بعض نے کہا وہ عقد ہے مبیع پر ذمہ میں، اس میں عمل شرط ہے، بیع کے قول کی وجہ یہ ہے کہ صانع اگر عین کو حاضر کردے تو ہوگا، اس کا عمل عقد سے پہلے اور اس سے راضی ہو بنوانے والا تو جائز ہے، اور اگر نفس عقد میں عمل کی شرط ہو تو جائز نہیں، کیونکہ شرط واقع ہوگی آئندہ میں عمل پر نہ ماضی میں اور صحیح آخری قول ہے، اس لئے کہ استصناع بنانے کو طلب کرنا ہے تو جس میں عمل کی شرط نہیں وہ استصناع نہیں ہوگا، پس نام کا نفاذ اس پر دلیل ہوگا اور اس لئے کہ مبیع پر ذمہ میں عقد کو سلم کا نام دیا جاتا ہے اور اس عقد کا نام استصناع دیا جاتا ہے اور ناموں کا اختلاف معانی کے اختلاف کی دلیل ہے اصل میں۔

اور جب بنانے والا لادے اپنی عین کاری گری کو عقد سے پہلے اور اس سے راضی ہے بنوانے والا تو یہ جائز ہے نہ پہلے عقد سے بلکہ دوسرے عقد سے اور وہ آپسی رضامندی سے دینالینا ہے، واللہ اعلم (بدائع الصنائع ۵/ ۲)۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ عقد استصناع قول صحیح میں بیع ہے لیکن اس میں خریدار کو خیار ہے، واللہ اعلم۔

۳- وباللہ التوفیق: قیاس کا تقاضا ہے کہ عقد استصناع جائز نہ ہو کیونکہ وہ بیع معدوم ہے سلم کے طریقہ پر اور رسول اللہ ﷺ نے معدوم کی بیع سے منع فرمایا ہے اور سلم میں رخصت دیا ہے، اور عقد استصناع استحسانًا جائز ہے لوگوں کے اجماع کی وجہ سے، اس پر اس لئے کہ لوگوں نے تمام زمانوں میں یہ استصناع کا عمل کرتے ہیں بغیر کسی نکیر کے، اور نبی ﷺ نے فرمایا کہ میری امت گمراہی پر مجتمع نہ ہوگی، اور آپ ﷺ نے فرمایا کہ جس عمل کو تمام مسلمان اور ان کے علماء اچھا و حسن سمجھیں تو وہ اللہ کے نزدیک حسن و اچھا ہے، اور جس عمل کو تمام مسلمان اور ان کے علماء قبیح و برا جانیں تو وہ اللہ تعالی کے نزدیک قبیح و برا ہے، اور قیاس کو چھوڑ دیا جاتا ہے اجماع امت سے، اور اسی لئے قیاس کو چھوڑا ہے اجرت کے ساتھ حمام میں داخل ہونے میں بغیر مدت کے بیان کئے ہوئے اور بغیر اس پانی کی مقدار کے بیان کئے ہوئے جو وہ استعمال کرے گا، اور مشکیزہ سے پانی پینے والے حصوں میں بغیر مشروب کی مقدار کے بیان کئے ہوئے، اور سبزی و ترکاری کی خریداری میں اور اس طرح معمولی و حقیر چیزوں کے خریدنے میں بغیر مقدار کے بیان کئے ہوئے جائز ہے تو اسی طرح یہ بھی، اور اس لئے کہ ضرورت مجبور کرتی ہے اس کی طرف اس لئے کہ انسان کبھی ضرورت سمجھتا ہے چمڑے کے موزے یا جوتے کو مخصوص چمڑے کی جنس سے اور مخصوص قسم سے مخصوص مقدار پر اور مخصوص صفت و ڈیزائن پر اور بہت کم اتفاق پڑتا ہے اس کے پانے کا بنایا ہو بغیر آرڈر کے تو ضرورت سمجھتا ہے یہ کہ بنوائے پس اگر جائز نہ ہو تو لوگ حرج و تنگی میں پڑ جائیں گے، اور اس معدوم کو موجود کے ساتھ ملحق کردیا گیا ہے اس کی جانب ضرورت و حاجت پڑنے کی وجہ سے اس میں بیع سلم کی طرح تو یہ معدوم کی بیع نہیں ہوئی مطلقًا، اور اس لئے کہ اس میں دو عقد جائز کا معنی ہے (۱) سلم، (۲) اجارہ، کیونکہ سلم عقد ہے مبیع پر ذمہ میں، اور کاریگر کا اجرت پر لینا اس میں عمل و کام کی شرط لگائی جاتی ہے، اور جو دو عقد جائز کے معنی پر شامل ہو وہ جائز ہوگا، واللہ اعلم، (بدائع الصنائع ۵/ ۲-۳)۔

تو مبیع مصنوع کے وجود میں آنے سے پہل وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت کرسکتا ہے عقد استصناع کے جائز ہونے کی وجہ سے، اور سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں مبیع معدوم سے مستثنی ہوں گی، اور جو آج کل فلیٹس کی خرید و فروخت میں کثرت ایسی بات پیش آتی ہے وہ درست ہوگی، شرعًا استحسانًا، واللہ اعلم۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ صورت مسئولہ جائز ہے شرعًا استحسانًا، واللہ اعلم

۴- وباللہ التوفیق: استصناع کا تعلق اموال منقولہ کے ساتھ اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے، آج کل کے تعامل ناس کی وجہ سے اور تعامل ہر زمانے کا معتبر ہے، واللہ اعلم۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ استصناع کا تعلق اموال غیر منقولہ بلڈنگ وغیرہ سے بھی ہے، واللہ اعلم

۵- وباللہ التوفیق: اسلامی مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے ایک ایسا طریقہ اختیار کرتے ہیں جسے وہ استصناع موازی یا متوازی کہتے ہیں، یہ معاملہ بنیادی طور پر تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے، جس میں مالیاتی ادارہ کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو وہ اس کا نفع ہو جائے۔ تو اس صورت میں شرعاً کوئی قباحت نہیں ہے، چنانچہ صاحب بدائع (۵/۳) پر لکھتے ہیں:

اور استصناع کی صفت اور صورت تو وہ عقد غیر لازم ہے عمل سے پہلے جانبین میں اجماعاً بغیر خلاف کے یہاں تک کہ ان دونوں میں سے ہر ایک کے لئے انکار کا اختیار ہوتا ہے عمل سے پہلے جیسے وہ بیع جس میں خیار کی شرط لگائی گئی ہے بائع و مشتری کے لئے کہ ان دونوں میں سے ہر ایک کو فسخ کرنے کا اختیار ہے، اس لئے کہ قیاس چاہتا ہے کہ جائز نہ ہو دلیل مذکور کی وجہ سے اور ہم نے اس کے جواز کو جانا ہے استحساناً لوگوں کے تعامل کی وجہ سے تو اس کا لزوم باقی رہے گا اصل قیاس پر۔

اور عمل سے فارغ ہونے کے بعد آرڈر دینے والے کے دیکھنے سے پہلے تو اسی طرح سے یہاں تک کہ کاریگر کے لئے جائز ہے کہ وہ اس کو جس کو چاہے بیچے ایسے ہی اصل میں مذکور ہے، اس لئے کہ عقد نہیں ہوا ہے عین معمول پر بلکہ اس کے مثل پر ذمہ میں اس وجہ سے جو ہم نے ذکر کیا ہے کہ اگر وہ خریدے دوسری جگہ سے اور اس کو حوالہ کر دے تو جائز ہے، اور اگر اس کو بنانے والا بیچے اور آرڈر دینے والا چاہے کہ بیع کو توڑ دے تو اس کے لئے جائز نہیں ہے اور اگر اس کو ہلاک کر دے دیکھنے سے پہلے تو وہ بائع کی طرح ہے جب وہ ہلاک کر دے مبیع کو حوالہ کرنے سے پہلے ایسا ہی کہا ہے امام ابویوسفؒ نے۔

پھر جب حاضر کر دے بنانے والا عین کو مشروط صفت پر تو بنانے والے کا خیار ساقط ہوگا، اور آرڈر دینے والے کے لئے خیار رہے گا، کیونکہ بنانے والا بائع جب کہ نہیں دیکھا ہے اس کو تو اس کے لئے خیار نہ ہوگا اور آرڈر دینے والا چونکہ خریدار ہے اس کا جس کو دیکھا نہیں ہے تو اس کے لئے خیار ہوگا اور یہ ہوا ہے اس طرح اس لئے کہ معقود علیہ اگر چہ حقیقۃً معدوم ہے تو اس کو شامل کیا گیا ہے موجود کے ساتھ تاکہ عقد کے جواز کا قول ممکن ہو جائے، اور اس لئے کہ خیار ثابت تھا دونوں کے لئے حاضر کرنے سے پہلے اس لئے کہ ہم نے ذکر کیا کہ عقد غیر لازم ہے تو بنانے والے نے حاضر کرنے سے اپنے خیار کو ساقط کر دیا تو آرڈر دینے والے کا خیار اپنے حال پر باقی رہا، اس بیع کی طرح جس میں عاقدین کے لئے شرط خیار لگائی گئی ہے جب ایک نے اپنے خیار کو ساقط کر دیا تو دوسرے کا خیار باقی رہے گا اس طرح یہ بھی ہے یہ ائمہ ثلاثہ ابوحنیفہ وابویوسف اور محمد سے ظاہر الروایت کا جواب ہے، اور امام ابوحنیفہؒ سے روایت ہے کہ دونوں میں سے ہر ایک کے لئے خیار ہے، اور امام ابویوسفؒ سے روایت ہے کہ دونوں میں کسی کے لئے خیار نہیں ہے۔

امام ابویوسفؒ سے روایت کی وجہ یہ ہے کہ بنانے والے نے اس کا سامان خراب کر دیا ہے اور اس کا چمڑا کاٹ دیا ہے اور کام لایا ہے مشروط صفت پر تو اگر آرڈر دینے والے کے لئے اس کے لینے سے انکار ہو تو ہوگا اس میں بنانے والے کو نقصان پہنچانا برخلاف اس کے کہ اس نے چمڑے کو کاٹا ہے اور کام نہیں کیا تو آرڈر دینے والے نے کہا کہ میں نہیں چاہتا اس لئے کہ ہم نہیں جانتے کہ کام ہوا ہے مشروط صفت پر یا نہیں تو اس کی طرف سے انکار بنانے والے کو نقصان پہنچانا نہیں ہے تو ثابت ہوگا خیار۔

امام ابوحنیفہؒ سے روایت کی وجہ یہ ہے کہ دونوں میں سے ہر ایک کے اختیار دینے میں اس سے نقصان کو دور کرنا ہے اور یہ کہ واجب ہے، اور صحیح ظاہر الروایت کا جواب ہے اس لئے کہ بنانے والے کے لئے خیار ثابت کرنے میں وہی ہے جس کے لئے استصناع مشروع ہوا ہے اور آرڈر دینے والے کی حاجت و ضرورت کو دور کرنا ہے کیونکہ جب ثابت ہوا بنانے والے کے لئے تو جو بھی اس سے فرع ہوگا اس کا تابع ہوگا آرڈر دینے والے کے علاوہ سے تو آرڈر دینے والے کی حاجت و ضرورت دور نہ ہوگی، اور امام ابویوسفؒ کا قول یہ ہے کہ بنانے والا نقصان اٹھائے گا خیار کے ثابت کرنے سے آرڈر دینے والے کے لئے تو یہ قبول تو تسلیم ہے اور لیکن آرڈر دینے والے کا نقصان خیار کے باطل کرنے سے بنانے والے کے نقصان سے بڑھ کر ہے خیار کے ثابت کرنے سے آرڈر دینے والے کے لئے اس لئے کہ شئ مصنوع جب اسی کے مناسب نہیں ہے اور اس سے مطالبہ کیا گیا اس کے ثمن کا تو ممکن نہ ہوگا اس کو شئ مصنوع

کا بیچنا دوسرے کو اس کے مثل کی قیمت سے اور معذور نہ سمجھا جائے گا یہ بنانے والے پر اس کے زیادہ تجربہ کی وجہ سے اور اس کے تیار رہنے کی وجہ سے اس کے لئے، اور اس لئے کہ آرڈر دینے والا جب اس کے ثمن کا تاوان دے گا اور اس کی حاجت وضرورت پوری نہ ہوگی تو انہیں حاصل ہوگا وہ جس کے لئے استصناع مشروع ہوا ہے اور اس کی حاجت وضرورت کا پورا ہونا ہے لہذا ضروری ہے، اس کے لئے خیار کو ثابت کرنا، واللہ سبحانہ وتعالی ھو الموفق۔

... پس اگر لوہار کو دے لوہا تا کہ اس کے لئے معلوم برتن بنائے معلوم اجرت سے، یا چمڑا دے موزہ بنانے والے کو تا کہ بنائے اس کے لئے معلوم موزہ معلوم اجرت سے تو یہ جائز ہے اور اس میں کوئی خیار نہیں، کیونکہ یہ استصناع نہیں بلکہ یہ اجرت پر لینا ہے تو جائز ہوگا پس اگر بنادے ویسا جیسا حکم دیا ہے تو اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر خراب کردے تو اس کے لئے ضمان میں اس کے مثل لوہا دینا ہوگا کیونکہ جب اس نے اس کو خراب کردیا تو گویا اس نے اس کے لئے لوہا لیا اور بنائے گا اس سے برتن اس کی اجازت کے بغیر، اور برتن بنانے والے کا ہوگا اس لئے کہ ضمان والی چیزیں مالک بناتی ہیں ضمان سے، واللہ اعلم۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ صورت مسئولہ میں شرعاً کوئی قباحت نہیں ہے لہذا درست ہے، اور ظاہر الروایہ کا جواب صحیح ہے، واللہ اعلم۔

۶- وباللہ التوفیق: عقد استصناع بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) سے آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع صانع تو اس رقم میں سے اتنی ضبط کرسکتا ہے جتنے میں اپنے نقصان کی تلافی کرسکے اگر کل رقم سے تلافی ہوسکتی ہے تو کل کو ضبط کرسکتا ہے، اگر کم سے تلافی ہوسکتی ہے تو زائد کو واپس کردے، چنانچہ صاحب بدائع (۵/۳) میں لکھتے ہیں:

''اور صانع کے عمل سے فارغ ہونے کے بعد آرڈر دینے والے کے دیکھنے سے پہلے بھی یہ عقد غیر لازم ہے یہاں تک کہ صانع بائع کے لئے جائز ہے کہ اس کو بیچے جس کو چاہے ایسے ہی اصل میں مذکور ہے کیونکہ عقد عین معمول پر نہیں ہوا ہے بلکہ اس کے مثل پر ہوا ہے ذمہ میں، اور اگر اس سے صانع بیچ دے اور آرڈر دینے والا بیع کو توڑنا چاہے تو یہ اس کے لئے جائز نہیں ہے، ایسا ہی کہا ہے امام ابویوسفؒ نے، پھر جب صانع عین کو مشروط صفت پر حاضر کردے تو صانع کا خیار ساقط ہوگا اور آرڈر دینے والے کے لئے خیار ہوگا کیونکہ صانع بیچنے والا ہے اس کو جس کو دیکھا نہیں ہے تو اس کے لئے خیار نہیں ہے، اور آرڈر دینے والا تو خریدار ہے اس کا جس کو دیکھا نہیں ہے تو ہوگا اس کے لئے خیار اور یہ ایسا اس لئے ہے کہ معقود علیہ اگرچہ حقیقۃً معدوم ہے لیکن اس کو شامل کیا گیا ہے موجود کے ساتھ تا کہ جواز عقد کا قول ممکن ہوسکے، اور اس لئے کہ خیار ثابت تھا دونوں کے لئے حاضر کرنے سے پہلے اس لئے کہ عقد لازم نہیں ہے تو صانع نے حاضر کرنے سے اپنے خیار کو ساقط کردیا ہے تو آرڈر دینے والے کا خیار اپنے حال پر باقی رہے گا اس بیع کی طرح جس میں خیار کی شرط ہے عاقدین کے لئے جب ان دونوں میں سے ایک نے یعنی صانع نے اپنے خیار کو ساقط کردیا تو دوسرا یعنی آرڈر دینے والے کا خیار باقی رہے گا، یہ ائمہ ثلاثہ ابوحنیفہ وابویوسف ومحمد سے ظاہر الروایہ کا جواب ہے اور صحیح یہی ہے، اس لئے کہ صانع کے لئے خیار ثابت کرنے میں وہی بات ہے جس کے لئے استصناع کو مشروع کیا گیا ہے اور وہ آرڈر دینے والے کی حاجت وضرورت کو پوری کرنا ہے، اس لئے کہ جب صانع کے لئے خیار ثابت ہوا تو ہر وہ چیز جو اس کی فرع ہوگی وہ تابع ہوگی اس کو آرڈر دینے والے کے علاوہ سے تو آرڈر دینے والے کی حاجت وضرورت پوری نہ ہوگی، واللہ اعلم

خلاصہ کلام یہ ہے کہ خریدار یعنی آرڈر دینے والے کے مکرنے کی صورت میں تو بائع اس رقم میں سے اتنی رقم ضبط کرسکتا ہے جتنے میں اس کے نقصان کی تلافی ہوسکتی ہے اگر کل رقم میں تلافی ہوسکتی ہے تو کل کو ضبط کرسکتا ہے اگر کم میں تلافی ہوسکتی ہے تو زائد کو واپس کرنا ہوگا، واللہ اعلم۔

۷- وباللہ التوفیق: اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد اجارہ کے میں ہوگا، چنانچہ بدائع (۵/۴) میں ہے:

اگر لوہار کو لوہا دیا جائے تا کہ اس کے لئے معلوم برتن بنائے معلوم اجرت سے، یا چمڑا دے موزہ بنانے والے کو تا کہ اس کے لئے موزہ بنائے معلوم موزہ معلوم اجرت سے تو یہ جائز ہے اور اس میں خیار نہ ہوگا، کیونکہ یہ استصناع نہیں بلکہ استجارہ ہے تو جائز ہوگا تو اگر آرڈر کے مطابق کام کیا تو اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر خراب کردیا تو اس کے مثل لوہا ضمان میں دے گا کیونکہ جب اس نے اس کو خراب کردیا تو گویا اس نے اپنے لئے لوہا لیا اور اس سے برتن بنایا بغیر اس کی اجازت کے اور برتن ہوگا صانع کا، کیونکہ ضمان والی چیزیں ضمان سے ملکیت میں آتی ہیں، واللہ اعلم۔

اس صورت میں اگر آرڈر دینے والے کے آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے تو صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے، کذا فی البدائع (۵/۴)، واللہ اعلم

خلاصہ کلام یہ ہے کہ صورت مسئولہ میں یہ عقد اجارہ ہے، اور آرڈر کے مطابق نہ ہونے کی وجہ سے صانع سے اس کا جرمانہ وصول کرنا جائز ہوگا، واللہ اعلم

۸- وباللہ التوفیق: عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر پائے، تو امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک تاریخ مقرر کرنے کی وجہ سے یہ عقد سلم ہوگا اس میں شرائط سلم معتبر ہوگی اور وہ مجلس میں بدل کا قبضہ کرنا ہے اور اس میں کسی کے لئے خیار نہ ہوگا اور جس صورت میں عقد استصناع احتمال نہ ہو تو وہ عقد سلم ہوگا ایسے ہی یہ بھی ہے اور اس لئے کہ تاریخ کا تقرر دیون کے ساتھ خاص ہوتا ہے، کیونکہ تاریخ تاخیر سے مطالبہ کے لئے مقرر کی گئی ہے اور تاخیر سے مطالبہ اسی عقد میں ہوتا ہے جس میں مطالبہ ہوتا ہے اور وہ عقد سلم ہی ہے، کیونکہ استصناع میں ایسا نہیں ہوتا، پھر جب یہ عقد سلم ہو گیا تو اس میں شرائط سلم کی رعایت ہوگی تو اگر شرائط پائی جائیں تو عقد سلم صحیح ہے، ورنہ نہیں، (کذا فی البدائع ۵؍۳)، واللہ اعلم

خلاصہ کلام یہ ہے کہ صورت مسئولہ میں تاریخ مقرر ہونے کی وجہ سے یہ عقد سلم ہو گیا اور شرائط سلم معتبر ہوگی اگر وہ پائی جائیں گی تو عقد سلم صحیح ہے ورنہ نہیں اور اس دوسری شق میں خریدار اس کا تاوان وصول کر سکتا ہے، واللہ اعلم۔

وما توفيقي إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب، وكفى بالله شهيدا، والصلاة والسلام على رسول الله۔

عقد استصناع سے مربوط مسائل واحکام

مفتی انور علی اعظمی ؂

۱- استصناع بیع کی ایک ایسی قسم ہے، جس میں عقد بیع سامان کے وجود میں آنے سے پہلے ہوتا ہے۔ استصناع کا معنی ہے آرڈر دے کر کوئی سامان تیار کرانا، اگر تیار کرنے والا خام مال اپنے پاس سے لگا کر خریدار کے لئے سامان تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے تو یہ عقد استصناع ہے، لیکن یہ خوب یاد رہے کہ استصناع کے صحیح ہونے کے لئے فریقین کی رضامندی کے ساتھ قیمت طے کرنا ضروری ہے اور اسی طرح یہ بھی ضروری ہے کہ مطلوبہ سامان کے ضروری اوصاف طے کرلئے جائیں۔

فقہاء نے استصناع کی بنیاد تعامل پر رکھی ہے، جن چیزوں میں لوگ استصناع کا عمل کرتے ہیں، ان میں اس کو جائز کہا اور جن چیزوں میں استصناع کا عمل نہیں کرتے تھے ان میں استصناع کو ناجائز کہا۔ درمختار میں ہے: **(والاستصناع فیما فیہ تعامل) الناس کخف وقمقمۃ وطست (ولم یصح فیما لم یتعامل فیہ کثوب إلا بأجل کما مر)** (ردالمحتار علی الدرالمختار (۷/ ۳۶۵-۳۶۷)۔

لیکن اس زمانے میں استصناع بہت ساری چیزوں میں جاری ہے، اس لئے لوگوں کے تعامل کو دیکھتے ہوئے عقد استصناع کے دائرے کو وسیع کرنے کی پوری پوری گنجائش ہے۔ ریڈیمیڈ کپڑے کی دوکان کرنے والے اپنی منشاء کے مطابق ہر طرح کے کپڑے تیار کراتے ہیں، فلیٹ خریدنے والے اپنی منشاء کے مطابق بلڈروں سے فلیٹ تیار کراتے ہیں۔ ساڑیاں بیچنے والے اپنی منشاء کے مطابق ڈیزائنیں دے کر ساڑیاں تیار کراتے ہیں۔ مکان بنانے والا بڑھئی کو آرڈر دے کر اپنی خواہش کے مطابق دروازے جنگلے تیار کراتا ہے۔ زیور بنوانے والا ڈیزائن دیکھا کر سنار سے زیور تیار کراتا ہے۔ لہٰذا ان تمام صورتوں میں عقد استصناع درست ہوگا۔

۲-استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

ائمہ ثلاثہ یعنی امام مالکؒ، امام شافعیؒ اور امام احمد بن حنبلؒ استصناع کو عقد لازم یعنی بیع نہیں مانتے، بلکہ اسے محض ایک وعدہ کہتے ہیں، مثلاً ایک شخص نے کسی سے کہا: تم فلاں چیز بنادو، تو اس صورت میں آرڈر دینے والا مستصنع ہے اور جس نے آرڈر قبول کیا ہے وہ صانع ہے، گویا مستصنع نے صانع سے مطلوبہ سامان بنانے کی درخواست کی ہے، اور صانع نے یہ وعدہ کیا ہے کہ میں تمہارے لئے یہ سامان بنادوں گا، مستصنع صانع کو بنانے پر مجبور نہیں کرسکتا۔ اسی طرح سے اگر صانع نے وہ چیز تیار کردیا تو مشتری کو اختیار ہے، چاہے خریدے یا نہ خریدے، کیونکہ عقد منعقد نہیں ہوا ہے، لہٰذا اگر مشتری کہے کہ میں یہ سامان نہیں خریدتا تو صانع اس کو خریدنے پر مجبور نہیں کرسکتا، بلکہ اسے دوسرا خریدار تلاش کرنا ہوگا، یہ ائمہ ثلاثہ کا مسلک ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۴)۔

جب کہ احناف کے یہاں استصناع خود بیع ہے، وعدہ بیع نہیں ہے۔

(صح) الاستصناع (بیعا لا عدۃ) علی الصحیح (رد المحتار علی در مختار ۷/ ۳۶۵، (ھدایہ ثالث ۳/ ۸۴) میں ہے: الصحیح أنہ یجوز بیعا لا عدۃ۔

امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک استصناع عقد ہے اور اس کے ذریعہ بیع بھی ہوجاتی ہے، امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک عقد استصناع کو بیع ماننے کے باوجود مشتری کو خیار رویت حاصل ہوگا، یعنی جب وہ چیز بن کر تیار ہوگی تو دیکھنے کے بعد اگر چاہے تو اس عقد کو باقی رکھے یا چاہے تو اس کو فسخ کردے۔ مشتری کو خیار رویت

؂ دار العلوم، مئو (یوپی)۔

ملنا عقد کے منافی نہیں ہے، کیونکہ خیار رویت بیع تام ہونے کے بعد بھی ملتا ہے، لہٰذا یہاں بھی بیع تام ہے، اس لئے اس کو خیار رویت حاصل ہوگا۔

امام ابو یوسفؒ فرماتے ہیں: یہ دیکھا جائے گا کہ عقد کے اندر جو شرائط طے کی گئی تھیں اور بیع کے جو اوصاف مشتری کی طرف سے بتائے گئے تھے، یہ ساری باتیں طے شدہ معاملہ کے مطابق ہیں کہ نہیں، اگر بنانے والے نے ان مواصفات کے مطابق سامان بنا کر دیا ہے تو پھر مشتری کو خیار رویت حاصل نہیں ہوگا، البتہ اگر ان اوصاف کے مطابق نہ بنایا ہو تو بے شک اس کو خیار حاصل ہوگا چاہے تو رد کردے یا چاہے تو قبول کرے۔

وذهب أبو يوسف إلى أنه إن تم صنعه وكان مطابقا للأوصاف المتفق عليها يكون عقدا لازما. وأما إن كان غير مطابق لها فهو غير لازم عند الجميع لثبوت خيار فوات الوصف (فتح القدير ۲/ ۳۵۵،۳۵۶)۔

امام ابو حنیفہؒ کا قول ہے کہ جب بیع ہوگی، بیع کے سارے قواعد اس پر جاری ہوں گے، اور بیع کے قواعد میں سے ایک یہ بھی ہے کہ مشتری کو سامان دیکھنے کے بعد خیار رویت ملتا ہے۔ امام ابو یوسفؒ کا کہنا یہ ہے کہ دوسری بیع میں اور استصناع میں بڑا فرق ہے۔ دوسری بیع میں سامان تاجر کے پاس عام طور پر موجود ہوتا ہے اور مشتری جا کر خریدتا ہے، ایسا نہیں ہوتا کہ وہ مشتری کے آرڈر پر سامان بنائے، اس لئے دوسری بیعوں میں دیکھنے کے بعد سامان نہ خریدنے سے بائع کو کوئی زیادہ نقصان نہیں ہوتا، لیکن استصناع کی صورت میں بائع نے مشتری کے آرڈر پر اس کے بیان کردہ اوصاف کے مطابق سامان تیار کیا ہے، لہٰذا اگر مشتری اپنا خیار رویت استعمال کر کے سامان لینے سے انکار کردے تو بائع کو بہت نقصان ہوگا اور کوئی ضروری نہیں ہے کہ اس مشتری کے بیان کردہ اوصاف کے مطابق جو سامان صانع نے تیار کیا ہے وہ دوسرے خریداروں کی منشاء کے مطابق ہو، اس لئے بائع کو ضرر سے بچانے کے لئے امام ابو یوسفؒ کا قول زمانہ کے حالات سے زیادہ مناسب ہے، اس لئے خلافت عثمانیہ میں اسی قول کو علماء نے فتوے کے لئے اختیار کیا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/ ۶۷)۔

ائمہ ثلاثہ امام مالکؒ، امام شافعیؒ اور امام احمد بن حنبلؒ اگرچہ استصناع کو عقد لازم نہیں مانتے بلکہ محض ایک وعدہ کہتے ہیں، لیکن موجودہ حالات میں مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ میں بھی اس عقد کو معتبر مانتے ہیں، اور امام ابو یوسفؒ کے قول پر فتویٰ دیتے ہیں (۴/ ۶۹ حوالہ مذکورہ)۔

۳- عقد استصناع میں خریدار نے جس چیز کو خریدا ہے جب تک وہ شئے خریدار کی ملکیت میں نہ آجائے اس کا دوسرے کو فروخت کرنا صحیح نہیں ہے، اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی بیع سے منع کیا ہے۔ حدیث پاک میں رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے:

(لاتبع ماليس عندك) عن حكيم بن حزام قال: سألت رسول الله ﷺ فقلت: يا تيني الرجل فيسألني من البيع ماليس عندي أبتاع له من السوق ثم أبيعه؟ قال: لاتبع ما ليس عندك (ترمذي شريف ۱/ ۱۴۸)۔

(حکیم بن حزام سے روایت ہے انھوں نے فرمایا کہ میں نے اللہ کے رسول ﷺ سے سوال کیا کہ میرے پاس ایک آدمی آتا ہے اور وہ مجھ سے ایسی چیز خریدنا چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہے، کیا میں اس کے لئے بازار سے خریدوں اور اس خریدنے کے ارادہ پر اس سے بیع کرلوں؟ آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا: اس چیز کو مت بیچو جو تمہارے پاس نہیں ہے)۔

اس مضمون کی متعدد روایات وارد ہیں، ان نصوص سے صریح طور پر یہ بات سمجھ میں آتی ہے کہ معدوم کی بیع یا کسی ایسے سامان کی بیع جس پر بائع کا مطلقاً قبضہ نہ ہو، درست نہیں ہے۔ آج سرمایہ دارانہ نظام کے اندر خرید وفروخت میں جو بہت سارے مفاسد پائے جاتے ہیں ان کا بڑا حصہ بیع قبل القبض کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے، اسی کی وجہ سے گرانی بڑھتی ہے، بازار میں عدم استحکام پیدا ہوتا ہے، اشیاء کی قیمتوں میں بہت زیادہ اتار چڑھاؤ ہوتا ہے، اس لئے فلیٹس وغیرہ میں خرید وفروخت کا جو معاملہ فلیٹ کے وجود میں آنے سے پہلے ہوتا ہے اور سلسلہ وار متعدد لوگ اپنے آگے والے کو بیچتے جاتے ہیں، یہ بیع سراسر ناجائز ہے۔

۴- استصناع اموال منقولہ میں بھی ہوسکتا ہے اور اموال غیر منقولہ میں بھی، اس لئے بلڈنگ اور فلیٹس وغیرہ میں بھی عقد استصناع کرنے میں شرعاً کوئی رکاوٹ نہیں ہے۔ حضرت مولانا محمد تقی عثمانی استصناع کا فرق بیان کرتے ہوئے لکھتے ہیں کہ استصناع ہمیشہ ایسی چیز پر ہوتا ہے، جس کو تیار کرنے کی ضرورت ہو، جیسے جوتے، موزے، برتن اور طرح طرح کے چھوٹے سامان تیار کرانے کی ضرورت ہوتی ہے، اسی طرح سے بلڈنگ، فیکٹری اور مکانات بنانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس لئے عقد استصناع کو اشیاء منقولہ کے ساتھ محدود نہیں کیا جاسکتا، فقہاء نے اسے لوگوں کے تعامل کے ساتھ مشروط کیا ہے، آج استصناع میں تعامل کا دائرہ

بہت وسیع ہے، اس لئے چھوٹے سامانوں کے ساتھ بڑے بڑے سامانوں میں بھی استصناع ہوسکتا ہے، اور اموال منقولہ کے ساتھ اموال غیر منقولہ میں بھی جائز اور درست ہے، البتہ شرائط کا لحاظ کرنا ضروری ہے۔

۵- عقد استصناع میں بیع صانع کا عمل نہیں ہوتا بلکہ مصنوع کی ذات ہوتی ہے، اس لئے اگر صانع اپنے غیر کی بنائی ہوئی چیز بھی پیش کرے جو صانع اور مستصنع کے درمیان طے شدہ شرائط کے مطابق ہے تو عقد استصناع جائز اور درست ہوگا۔ اسی طرح اگر صانع عقد سے پہلے کی بنائی ہوئی چیز جو شرائط کے موافق ہو پیش کرے اور مستصنع اسے لے لے تو بیع صحیح ہوجائے گی اور اگر بیع صانع کا عمل ہوتا تو دونوں صورتوں میں بیع صحیح نہ ہوتی، اس لئے کہ ان صورتوں میں صانع کا کوئی عمل نہیں پایا گیا۔

(والبیع هو المصنوع لا عمله فإن جاء الصانع بمصنوع غيره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه (صح) ولو كان البيع عمله لما صح (رد المحتار على در مختار ۷/ ۳۶۷،۳۶۶)۔

لہٰذا مالیاتی ادارے بھی ایک شخص سے آرڈر حاصل کر کے دوسرے شخص کو آرڈر دے کر سامان تیار کرا سکتے ہیں، مالیاتی ادارہ جس سے آرڈر لے گا اس کی قیمت ان دونوں کے درمیان طے ہوگی، اور جس کو آرڈر دے کر سامان تیار کرائے گا اس کی قیمت ان دونوں کے درمیان طے ہوگی، اس طرح مالیاتی ادارے کا یہ دو الگ الگ معاملہ ہے، دونوں میں قیمت کی تعیین اور پیسے کی ادائیگی کی مدت الگ الگ طے کی جائے گی۔ مالیاتی ادارہ اپنے کاروباری مصالح کو سامنے رکھتے ہوئے طے کرے گا اور اس طرح مالیاتی ادارے استصناع کو بطور استثمار استعمال کر سکتے ہیں، مثلاً زید کو ایک بلڈنگ کی ضرورت ہے وہ بینک سے عقد استصناع کرتا ہے کہ آپ مجھے ایک بلڈنگ بنا کر دیں، بینک خود تو بنا کر نہیں دے سکتا، لہٰذا وہ خود کسی دوسرے سے علیحدہ اپنے طور پر عقد استصناع کر لیتا ہے، مثلاً بینک نے ایک بلڈر سے معاملہ طے کر لیا اور اس نے کہا کہ میں آپ کو یہ بلڈنگ دس کروڑ روپئے میں تیار کر کے دوں گا، اس کے بعد بینک نے بلڈنگ کے مطالبہ کرنے والے سے ساڑھے دس کروڑ میں معاملہ طے کیا، اس طرح سے بینک کو اپنا پیسہ لگانے کی وجہ سے پچاس لاکھ کا نفع ہوگا۔

یہی استصناع متوازی ہے، اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد بالکل الگ الگ ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں اور ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک فریق کی ذمہ داری دوسرے فریق کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں، مثلاً بلڈنگ کا معاملہ کرنے والے اور مالیاتی ادارے کے درمیان جو معاہدہ ہوا ہے وہ بالکل الگ ہے، اسی طرح مالیاتی ادارہ اور بلڈر کے درمیان جو معاملہ ہوا ہے وہ الگ ہے۔ مثال کے طور پر اگر بلڈر زید نے اپنی ذمہ داری پوری نہیں کی تو بھی مالیاتی ادارہ پر لازم ہوگا کہ وہ پہلے فریق کے ساتھ جو معاہدہ کر چکا ہے، اسے پورا کرے۔

۶- فقہ کا مشہور قاعدہ ہے: ”لا ضرر ولا ضرار“ نہ نقصان اٹھایا جائے، نہ دوسروں کو نقصان پہنچایا جائے۔ دوسرا قاعدہ ہے: ”الضرر یزال“ ضرر کو دور کیا جاتا ہے، لہٰذا صانع اور مستصنع کے درمیان ایک معاملہ طے ہوگیا، اور صانع نے آرڈر کے مطابق مال تیار کر دیا تو خریدار کا اس کو لینے سے مکر جانا اس کے لئے بہت بڑے نقصان کا باعث ہوسکتا ہے، اس لئے اس صورت میں خریدار پر صانع کے نقصان کی تلافی کرنا لازم ہے، اس لئے عقد استصناع کے معاہدہ کے وقت کچھ اس طرح کی باتیں تحریر میں آجانی چاہئے، مثلاً:

(۱)..... فریقین کے درمیان جو معاملۂ استصناع طے ہورہا ہے، اس کا پورا کرنا قضاءً و دیانۃً ہر فریق پر لازم ہے۔

(۲)..... اگر فریقین میں سے کوئی ایک وعدہ خلافی کرے گا تو اس کے نتیجہ میں فریق ثانی کو جو مالی نقصان ہوگا فریق اول اس نقصان کی تلافی کرے گا۔

اس طرح کی شرائط طے ہونے کی صورت میں ہر فریق کو اطمینان ہوگا اور ہر فریق اس معاملہ کو حتی الامکان پورا کرنے کی کوشش کرے گا۔ اور اگر خریدار مال کی تیاری کرنے کے بعد لینے سے مکر جاتا ہے تو بیعانہ کی رقم سے صانع کو نقصان کی تلافی کرنے کا پورا حق ہوگا۔

۷- اگر آرڈر دینے والا مصنوع کے لئے خود میٹریل فراہم کرتا ہے تو یہ عقد استصناع کے حکم میں نہیں ہے بلکہ اجارہ ہے، اس لئے کہ استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے سامان تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔ اگر خام مال گراہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے، تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو اس صورت میں یہ اجارہ کا عقد ہوگا، کیونکہ عقد اجارہ میں ایک شخص کی خدمت ایک متعین معاوضہ کے بدلے میں حاصل کی جاسکتی ہے۔

عقد اجارہ میں اگر اجیر نے مستاجر کے حکم کے خلاف عمل کیا تو مستاجر کو اس بات کا اختیار ہے کہ اس سامان کو قبول کرے، اور اجیر کو اجرت مثل دیدے،

اور چاہے تو سامان واپس کردے، اور اپنے دیئے ہوئے سامان کی قیمت وصول کرے۔

ہدایہ (۳/ ۳۸۵) پر مذکور ہے: ولو خاطه سراويل وقد أمر بالقباء قيل: يضمن من غير خيار للتفاوت في المنفعة، والأصح أنه يخير للاتحاد في أصل المنفعة۔

(اور اگر خیاط نے پائجامہ سل دیا، حالانکہ اس کو قبا سلنے کا حکم دیا گیا تھا، تو کہا گیا ہے کہ اسے کپڑے کی قیمت کا ضامن بنایا جائے گا بغیر اختیار کے، منفعت میں تفاوت کی وجہ سے، اور اصح قول یہ ہے کہ اسے اختیار دیا جائے گا اصل منفعت میں اتحاد کی وجہ سے)۔

ومن دفع إلى خياط ثوبًا ليخيطه قميصًا بدرهم فخاطه قباء، فإن شاء ضمنه قيمة الثوب وإن شاء أخذ القباء وأعطاه أجر مثله، وعن أبي حنيفة أن يضمن من غير خيار لأن القباء خلاف جنس القميص (هدايه ٣/ ٢٨٥، رد المحتار على الدر المختار ٩/ ٣٨)۔

(جس نے کسی درزی کو کپڑا دیا تاکہ وہ اس کے لئے قمیص سلے ایک درہم میں، پس خیاط نے بجائے قمیص کے قبا سل دیا، تو کپڑا کے مالک کو اختیار ہے، اگر چاہے تو اسے کپڑے کی قیمت کا ضامن بنائے اور اگر چاہے تو قبا لے لے، اور اس کی اجرت مثل دیدے، یہ ظاہر روایت ہے۔ اور امام ابوحنیفہؒ سے ایک دوسری روایت میں ہے کہ خیاط کو کپڑے کی قیمت کا ضامن بنایا جائے گا اور صاحب ثوب کو اختیار نہیں ہوگا، اس لئے کہ قبا قمیص کے جنس کے خلاف ہے)۔

ظاہر روایت پر عمل کرنے میں دونوں کے لئے سہولت ہے، اس لئے اس کو ترجیح دینا مناسب ہے، چنانچہ اس مسئلہ میں جب آرڈر دینے والے نے مصنوع کے لئے میٹریل فراہم کیا ہے، اور صانع نے آرڈر کے مطابق سامان تیار نہیں کیا تو آرڈر دینے والے کے لئے اس کا قبول کرنا ضروری نہیں ہے، اس لئے کہ یہ عقد اجارہ ہے، اور عقد اجارہ میں اگر اجیر مستاجر کے حکم کے خلاف کام کرے تو مستاجر کو اس کا عمل کیا ہوا سامان لوٹا کر اپنے دیئے ہوئے سامان کی قیمت واپس لینے کا اختیار ہے، یعنی اگر مستاجر اپنے آرڈر کے خلاف بنے ہوئے سامان کو لینا پسند کرتا ہے تو اسے لے کر بازار کے مطابق اس کی جو مزدوری ہے دیدے اور اگر مستاجر کو اس سامان کی ضرورت نہیں ہے تو صانع کو واپس کردے اور اصل سامان کی قیمت وصول کرلے، جرمانہ وصول کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔

۸- استصناع کے مباحث میں اس سوال کا جواب مذکور نہیں ہے، البتہ کتاب الاجارہ میں یہ مذکور ہے کہ اگر کسی نے درزی سے کہا کہ اگر تم میرا کپڑا آج سلو گے تو سلائی میں ایک درہم دوں گا، اور اگر کل سلو گے تو آدھا درہم۔ لہٰذا اگر اس نے آج سل کردیا تو ایک درہم کا حقدار ہوگا، اور اگر کل سلے گا تو اس کو اجرت مثل ملے گی، جو آدھے درہم سے زیادہ نہیں ہوگی، یہ قول امام ابوحنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کا ہے، اور جامع صغیر میں ہے کہ کل سلنے کی صورت میں آدھے درہم سے کم نہیں ہوگی، اور ایک درہم سے زیادہ نہیں ہوگی، اور صاحبین رحمہما اللہ کے نزدیک دونوں شرطیں جائز ہیں، لہٰذا انہیں شرطوں کے مطابق عمل کیا جائے گا۔

ولو قال: إن خطته اليوم فبدرهم وإن خطته غدا فبنصف درهم فإن خاطه اليوم فله درهم وإن خاطه غدا فله أجر مثله عن أبي حنيفة رحمهم الله لا يجاوز به نصف درهم، وفي الجامع الصغير: لا ينقص من نصف درهم ولا يزاد على درهم وقال أبو يوسف ومحمد رحمهما الله: الشرطان جائزان (هدايه ٣/ ٢٩٥)۔

چونکہ استصناع اور اجارہ میں بعض اعتبار سے بڑی مناسبت ہے، اس لئے اس بات کو یقینی بنانے کے لئے کہ صانع سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردے گا، اس طرح کے معاہدہ میں یہ شق شامل کی جاسکتی ہے کہ اگر سامان فلاں وقت تک مل گیا تو اس کی یہ قیمت ہوگی، اور اگر اس کے بعد ملا تو نقصان کی صورت میں قیمت میں یومیہ حساب سے کمی ہوجائے گی۔ اس شرط کا مقصد مستصنع کو دوطرفہ نقصان سے بچانا ہے، اور صانع کو فراہمی کے وقت کا پابند بنانا ہے۔ مولانا محمد تقی عثمانی مدظلہ العالی نے بھی استصناع کی بحث میں اس پیچیدگی کے حل کے لئے کتاب الاجارہ ہی کی بات ذکر کی ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۶)۔

لہٰذا اگر بائع وقت پر سامان فراہم نہیں کرپاتا اور خریدار کو دوطرفہ نقصان ہونے کا خطرہ ہے، تو اس کی تلافی کے لئے کتاب الاجارہ کے اس جزئیہ کے مطابق عقد کے وقت معاملہ طے کیا جاسکتا ہے۔ واللہ اعلم بالصواب۔

عقد استصناع سے متعلق چند احکام

حافظ کلیم اللہ عمری مدنی[1]

(۱) موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہو سکتا ہے اور اس سلسلہ میں اُصول کیا ہوگا؟

۱- استصناع لغت میں استصنع الشي، کا مصدر ہے یعنی بنانے کے لئے کہنا بنوانا کہا جاتا ہے: اصطنع فلان بابا یعنی فلان آدمی سے دروازہ بنوانے کے لئے کہے، اصطلاح میں حنفیہ نے اس طرح تعریف کی ہے، عمل کی شرط کے ساتھ ذمہ میں مبیع پر عقد کرنا (البدائع ۶ / ۲۶۷۷، بحوالہ موسوعہ فقہیہ کویتیہ)

جب کہ دیگر اہل علم نے یہ تعریف بیان کی ہے کہ ''عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل على وجه مخصوص بثمن معلوم'' یعنی طے شدہ معروف ثمن کے عوض میں مخصوص طریقہ سے عمل کی شرط کے ساتھ ذمہ میں مبیع پر عقد کرنا۔

قرآن کریم میں صنع اور اس کے مشتقات تقریباً ۲۰ مرتبہ وارد ہیں، صنعت وحرفت کی ترغیب میں متعدد آیات کریمہ نازل ہوئی ہیں، جیسا کہ حضرت داؤد علیہ السلام کے بارے میں ارشاد ربانی ہے: وَعَلَّمْنَاهُ صَنْعَةَ لَبُوسٍ لَّكُمْ لِتُحْصِنَكُم مِّن بَأْسِكُمْ فَهَلْ أَنتُمْ شَاكِرُونَ (سورۃ الانبیاء: ۸۰)

(اور ہم نے تمہارے لئے ان کو ایک (طرح کا) لباس بنانا بھی سکھا دیا تا کہ تم کو لڑائی (کے ضرر) سے بچائے پس تمہیں شکر گزار ہونا چاہئے)۔

انسانی تاریخ کے مطالعہ سے یہ حقیقت سامنے آتی ہے، انبیاء علیہم السلام کے مختلف پیشے تھے جو استصناع سے ہی منسلک تھے، ذیل میں بعض نبیوں کے پیشوں کا تذکرہ ہے جس سے عقد استصناع کی اہمیت وضرورت واضح ہو جائے گی۔

۱۔ حضرت آدم علیہ السلام کھیتی باڑی کرتے تھے، ۲۔ حضرت نوح علیہ السلام اور حضرت زکریا علیہ السلام بڑھئی تھے، ۳۔ ادریس علیہ السلام اور لقمان علیہ السلام ٹیلر (درزی) تھے، ۴۔ حضرت ابراہیم علیہ السلام کپڑوں کی تجارت کرتے تھے، ۵۔ طالوت علیہ السلام چمڑوں کو دباغت دیتے تھے، (TANNING) ۶۔ حضرت سلیمان علیہ السلام ناپ تول کے اوزار تیار کرتے تھے، ۷۔ حضرت محمد صلی اللہ علیہ وسلم اور حضرت موسی علیہ السلام بکریاں چرایا کرتے تھے۔

مدنی دور میں یہ کاروباری طریقہ رائج تھا، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے اپنی انگوٹھی اور اپنا منبر اسی کاروباری طریقہ سے بنوایا تھا، جو اس طرح کے کاروبار کے لئے ایک بنیادی دلیل کی حیثیت رکھتا ہے، صحیح بخاری شریف کی روایت میں نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے سونے یا چاندی کی انگوٹھی بنوائی اور اس کے نگینہ کو ہتھیلی کے اندرونی حصہ میں جڑوایا، جس کا نقش محمد رسول اللہ تھا، ایک اور روایت میں حضرت انس بن مالک ؓ نے آپ کے ہاتھ میں ایک دن چاندی کی انگوٹھی دیکھی، پھر لوگوں نے چاندی کی انگوٹھی بنوائی اور اسے پہنا (تفصیلات کے لئے ملاحظہ ہو، صحیح بخاری، ۵۸۶۶، ۶۵)۔

عقد استصناع میں غیر موجود چیز کا عقد یعنی اگریمنٹ ہوا کرتا ہے، جسے بطور ضرورت وحاجت جائز قرار دیا گیا ہے، اصول یہ ہے کہ الحاجة تنزل منزل الضرورة، اس عقد پر مستقل کاروبار کا رواج ہے، جس کی ہر سماج ومعاشرہ کو ضرورت پڑتی ہے۔

عقد استصناع کو اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم کے دور سے آج تک لوگوں کی ضرورتوں کا لحاظ رکھتے ہوئے جائز قرار دیا گیا ہے، گویا اس بیع کے جواز پر اجماع نقل کیا گیا ہے، جیسا کہ حضرت ابن مسعودؓ سے مروی ہے کہ انہوں نے فرمایا: جس چیز کو مسلمان اچھا سمجھیں وہ اللہ تعالی کے پاس اچھی ہی شمار کی جائے گی۔

''ما رآه المسلمون حسنا فهو عند الله حسن'' (مؤطا مالك، ۲۴۱، مسند احمد، ۳۶۰۰، وسنده حسن)۔

---

[1] استاذ ومفتی جامعہ دار السلام عمرآباد۔

یہ تجارت اقتصادی مصالح کے پیش نظر اور صنعتوں میں زبردست ترقی کے باعث کتاب وسنت کی روشنی میں جمہور علماء کے نزدیک جائز ہے، یہ ایک مستثنیٰ بیع ہے، ورنہ عام اصول یہی ہے کہ معدوم چیز کی تجارت جائز نہیں، شریعت نے لوگوں کی ضرورتوں کا خیال کرتے ہوئے بیع سلم (یعنی ادھار کی بیع نقد کے عوض) میں رخصت دی ہے، یہ دین برحق کی خصوصیت ہے، جہاں لوگوں کی ضرورتوں اور مصلحتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے نرمی کا معاملہ کیا گیا، ممنوعات میں بعض امور مستثنیٰ کئے گئے، لوگوں کی مجبوریوں کا لحاظ کیا گیا، فالحمد للہ علی ذلک۔

عقد استصناع کا شرعی حکم:

اکثر حنفیہ کے نزدیک استحسان کی بنیاد پر مشروع ہے، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے دور سے اس عقد پر تعامل اور اجماع چلا آرہا ہے (البدائع ۶/ ۲۶۷۸)
، جمہور علماء نے اس عقد کو بیع سلم میں شمار کیا ہے، المجمع الفقہ الاسلامی الدولی ۱۴۱۲ھ جدہ کے ساتویں اجلاس میں اس عقد کے جواز پر اتفاق ہوا ہے۔
(الاستصناع لسعود الثبیتی ص ۲۸-۳۰)۔

بیع سلم اور استصناع میں فرق:

بڑی حد تک استصناع بیع سلم کے ساتھ متفق ہے، لیکن دونوں (استصناع، سلم) میں فرق اس طرح ہے کہ ادھار سامان جو سلم میں ہوتا ہے وہی ذمہ میں موصوف ہوتا ہے، جیسا کہ حنفیہ نے استصناع کی بحث کو بیع سلم میں داخل کیا ہے، اسی طرح شافعیہ اور مالکیہ نے اس عقد کو بیع سلم میں شامل کیا ہے، البتہ سلم بنائی جانے والی اور دوسری چیزوں میں بھی ہوتا ہے جب کہ عقد استصناع کی خصوصیت یہ ہے کہ اس میں صنعت کی شرط ہو، نیز سلم میں ثمن کی فوری ادائیگی مشروط ہوتی ہے، جب کہ استصناع میں اکثر حنفیہ کے پاس ثمن کو فوراً ادا کرنا شرط نہیں ہے۔
(فتح القدیر، ۵/ ۳۵۵، البدائع ۶/ ۲۶۷۷، المبسوط، ۱۲/ ۱۳۸، بحوالہ موسوعہ فقہیہ کویتیہ، ۳/ ۴۳۸)۔

ارکان عقد استصناع:

جمہور علماء کے نزدیک چھ ارکان ہیں: ایجاب، قبول، ثمن، محل، صانع، مستصنع، جب کہ حنفیہ کے پاس عقد استصناع کا اہم رکن صرف صیغہ ہے، ایجاب وقبول کے ذریعہ یہ عقد مکمل ہوتا ہے۔

اس بیع کے وہی اصول ہیں جو بیع سلم کے ہیں، کیونکہ اس بیع کی مشابہت بیع سلم سے ہے، لہذا احقر کی رائے کے مطابق اس بیع کے شروط واصول بھی بیع سلم کے اصول وشروط ہی ہیں، جیسا کہ بیع سلم میں جمہور علماء، امام مالکؒ، امام شافعیؒ کے نزدیک بیع سلم کے وقت جنس نہ بھی ہو تب بھی بیع درست ہوگی، تاہم اتنا ضروری ہے کہ اختتام مدت پر اس چیز کا دستیاب ہونا ممکن ہو، لیکن امام ابوحنیفہؒ کے پاس بیع سلم کے معاہدہ کے آغاز سے لے کر اختتام تک مسلم فیہ کا دستیاب ہونا ضروری ہے۔

احقر کے پاس جمہور اہل علم کی بات صحیح معلوم ہوتی ہے، صحابہ کرامؓ بیع سلم کے وقت نبطی جاٹوں سے دریافت نہیں فرماتے تھے کہ کیا وہ خود (گندم، جو، زیتون، اور منقا کی) کھیتی کرتے ہیں؟ (بخاری شریف، ۲۲۴۲، ۲۲۴۳، سنن ابوداؤد، ۳۴۶۳، سنن ابن ماجہ، ۲۲۸۲)۔

امام ابوحنیفہؒ نے بیع سلم کے جواز کی خاطر سات شروط بیان کئے ہیں:

۱- جنس معلوم ہو، جیسے کھجور، جو، منقا۔ ۲- نوعیت معلوم ہو، بارش یا دیگر ذرائع سے سینچے ہوئے ہوں۔ ۳- مقدار معلوم ہو، کیلو یا وزن۔ ۴- صفت معلوم ہو۔ ۵- وقت متعین ہو۔ ۶- راس المال کی مقدار معلوم ہو۔ ۷- مسلم فیہ کی ادائیگی کی جگہ معروف ہو، نیز تمام اجناس میں عقد استصناع جائز ہے۔

عقد استصناع کی صحت کے لئے ضروری ہے کہ معقود علیہ (مصنوع) کے شروط واضح ہوں مثلاً:

۱- جنس کی تحدید ہو، یعنی گھر بار یا موٹر کار وغیرہ۔

۲- نوعیت کی تحدید ہو، مثلاً TATA ,TOYOTA HUNDAY وغیرہ (کمپنی، ماڈل وغیرہ معروف ہو)۔

۳- صفات کی تحدید، مثلاً موٹر کار وغیرہ کی رنگت یا ٹریڈ مارک وغیرہ۔

۴- مطلوبہ مقدار کی وضاحت۔

۵- اس عقد میں تعامل معروف طریقے کے مطابق ہو، وہ چیز جس کا تعامل نہ ہو اس میں یہ عقد جائز نہیں ہے۔

۶- معقود علیہ کے لئے وقت متعین ہو، تاکہ لڑائی جھگڑے یا دھوکہ وغیرہ سے بچا جائے۔

۷- جہالت یا دھوکہ سے خالی ہو۔

۸- عقد مؤکد کے باوجود ضرورت کے وقت نرخ میں اضافہ یا ماڈل کی تبدیلی پر قیمت میں اضافہ کی صورت جائز ہو۔

۹- مصنوع مطلوبہ معیار پر نہ ہونے کی صورت میں طرف ثانی کو اقالہ (تجارت کو ختم کرنا) یا فسخ عقد کا اختیار باقی ہو۔

۱۰- اقالہ کے ذریعہ یا مشروط مدت اور معاہدہ کے ختم ہونے کی صورت میں یہ عقد ختم ہوگا۔ نیز سامان کو مکمل طور پر تیار کرنے اور سامان سپرد کرنے، قبول کرنے اور ثمن پر قبضہ کرنے کی صورت میں بھی یہ عقد پورا ہو جاتا ہے، عاقدین میں سے کسی ایک کی موت پر بھی یہ عقد ختم ہو جاتا ہے، اس لحاظ سے یہ عقد اجارہ کے مشابہ ہوتا ہے (فتح القدیر ۵/۳۵۶)۔

۱۱- استصناع عام طور پر مصنوعات کے ساتھ ہی خاص ہے اور اس میں سامان اور عمل کا معلوم ہونا ضروری ہے، مذکورہ دونوں چیزیں کاریگر سے مطلوب ہوتی ہیں

۱۲- مبیع کی ادائیگی کی جگہ متعین ہو، اور یہ بات طے ہو کہ مبیع پہنچانے کی ذمہ داری کس پر ہوگی؟

۲- اہل علم میں اس عقد کے تعلق سے دو رجحانات ہیں، لیکن امام محمد شیبانیؒ نے اس عقد کو بیع ہی شمار کیا ہے، نہ کہ مجرد وعدہ بیع۔

امام محمدؒ کی دلیل قیاس اور استحسان ہے، جو وعدوں میں شامل نہیں ہوتا، اسی طرح اس میں خیار رؤیت ثابت ہوتا ہے، جب کہ خیار رؤیت مخصوص ہے خرید وفروخت کے ساتھ، اسی طرح اس میں تقاضا ہو سکتا ہے، جب کہ تقاضا تو واجب کا ہوتا ہے وعدہ کا نہیں (البدائع ۵/ ۲)۔

نیز جب یہ عقد منعقد ہو تو عاقدین میں سے کسی کو بقول امام ابو یوسفؒ فریق ثانی کی رضامندی کے بغیر رجوع کا حق حاصل نہ ہوگا۔ یعنی عقد استصناع لازمی عقد ہے، جس میں مشتری کے لئے ملکیت کا ثبوت، اور صانع (بائع) کے لئے ثمن میں ملکیت کا ثبوت حاصل ہوتا ہے، اس طرح سے یہ عقد ایک بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع۔

بعض حنفیہ کے نزدیک یہ وعدہ ہے، اس لئے کہ اس میں صانع کو کام نہ کرنے کا اختیار ہوتا ہے، اور صانع کو مجبور بھی نہیں کیا جا سکتا لہذا یہ وعدہ ہی ہے، نیز بنوانے والے کو حق حاصل ہے کہ بنانے والا جو سامان بنا کر لائے اس کو قبول نہ کرے، سامان کے مکمل ہونے اور دیکھنے سے قبل اس کو اپنے آرڈر سے رجوع کرنے کا حق ہے، اور یہ اس کے وعدہ ہونے کی علامت ہے، عقد کی نہیں (فتح القدیر، ۵/ ۳۵۵)۔

راقم الحروف پہلی رائے (یہ عقد بیع کے قبیل سے ہے) کو ترجیح دیتا ہے، جیسا کہ اکثر حنفیہ اور حنابلہ کی رائے ہے، اس میں خیار رؤیت ثابت ہے، لیکن عمل کی شرط کے لحاظ سے مطلق بیع سے مختلف تو ہے، اسی وجہ سے بعض اہل علم نے اس عقد کو اجارہ میں شمار کیا ہے (فتح القدیر ۵/ ۳۵۶، ۳۵۷)۔

۳- صورت مسئولہ میں از روئے شریعت مبیع پر قبضہ سے قبل فروخت کرنا درست نہیں ہے، اور یہ صورت بیع مجہول کی ہے جو جائز نہیں ہے، جیسا کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ لاتبع ما لیس عندك (سنن ابی داؤد، ۲۵۰۳ صحیح)، دوسری حدیث میں نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع الکالی بالکالی سے منع فرمایا، یعنی طرفین سے ادھار کے معاملہ کو منع فرمایا (شرح معانی الآثار، ۵۵۵۴)۔

۴- صورت مسئولہ میں عقد استصناع موجودہ دور کے صنعتوں و حرفتوں میں زبردست ترقی کے پیش نظر اور لوگوں (عاقدین) کی ضرورتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے دونوں قسم کے اموال منقولہ مثلاً کشتیاں، ہوائی جہاز، موٹر کار وغیرہ بنوانا اور غیر منقولہ جائداد و عمارتیں وغیرہ بنوانا میں جائز ہے، لیکن مذکورہ شروط و اوصاف معلومہ کے

ساتھ یہ عقد جائز ہے۔

۵- اہل علم کی رائے یہ ہے کہ اس موضوع میں کچھ شروط ہیں وہ اس طرح سے کہ۔

۱- مالیاتی ادارہ کا تعامل اور عقد صانع اور مستصنع کے درمیان جدا جدا ہو۔

۲- مستصنع کے ہاتھ فروخت کرنے سے قبل مالیاتی ادارہ کا سامان تجارت پر حقیقی اور مکمل قبضہ ہو۔

۳- مالیاتی ادارہ صانع کی حیثیت سے اپنے تیار شدہ مال میں کسی بھی کمی بیشی کی صورت میں اس کا ضامن اور مسؤل ہوگا، ہونے والے نقصانات کو کسی اور صانع کے ذمہ نہیں کر سکتا۔

۶- مذکورہ صورت حال میں عاقدین اپنے اصول وضوابط کے پابند ہوں گے، جیسا کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "المسلمون علی شروطھم" (مسلمان اپنے شرطوں کے پابند ہوں گے) (سنن ابی داؤد، ۳۵۹۴، حسن صحیح)، البتہ خریدار کی مطلوبہ چیز مطلوبہ ڈیزائن یا معیار کے مطابق ہو تو خریدار اسے خریدنے کا مکلف قرار دیا جائے گا، اس کی اڈوانس کی رقم واپس کرنے کا مطالبہ درست نہ ہوگا، لیکن مذکورہ مال مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہونے کی صورت میں اڈوانس کی رقم کی حیثیت امانت کی ہوگی، اس رقم پر بائع کا قبضہ صحیح نہ ہوگا مبیع کو بیچنے کے بعد اس رقم کی ادائیگی درست ہوگی۔

۷- صورت مسؤلہ میں اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ اجارہ کے حکم میں ہوگا، لیکن آرڈر دینے والے کے شرط کے مطابق مذکورہ مال نہ پایا جائے تو ایسی صورت میں نقصان کی تلافی وصول کرنا صحیح نہ ہوگا، اور نہ ہی جرمانہ وصول کرنا صحیح ہوگا، لیکن ایک صورت میں جرمانہ یا تاوان وصول کرنا درست ہوگا یعنی مزدور عمداً مبیع / معقود علیہ کو نقصان پہنچائے، اصول تو یہی ہے کہ "لا ضرر ولا ضرار" (سنن ابن ماجہ، ۲۳۴۰)، یعنی نہ خود نقصان اٹھاؤ اور نہ ہی دوسروں کو نقصان پہنچاؤ، معاملات میں نیک نیتی شرط ہے، طرفین اپنی جگہ مخلص ہوں تو معاملہ بھی صحیح ہوگا ورنہ نہیں۔

۸- مذکورہ صورت حال میں بائع کو مہلت دی جائے تو بہتر ہے، حالات وظروف کا لحاظ کرنا عین انصاف کی بات ہے، معاملات میں نرمی اور مہلت دینا شرعاً مطلوب ہے، خرید وفروخت (معاملات) میں فراخدلی اور نرمی۔ کاروبار میں خصوصاً فیاضی اور نرمی کی ضرورت بہت زیادہ ہوتی ہے، اس صفت کی وجہ سے تجارت میں ترقی ممکن ہے، لوگ ایسے تاجروں کو ہی پسند کرتے ہیں جو اچھے اخلاق کے مالک ہوں، اسی وجہ سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ اللہ تعالی اس پر رحم فرمائے جو خرید وفروخت اور تقاضا کے دوران فیاضی اور نرمی سے کام لیتا ہو (بخاری: ۲۰۷۶)۔

اور یہ بھی خوشخبری سنائی کہ اللہ تعالی نے تم سے پہلے لوگوں میں سے ایک آدمی کو بخش دیا وہ جب بیچتا تھا اور خریدتا تھا اور تقاضا کرتا تھا تو نرمی سے پیش آتا تھا (صحیح الترغیب: ۱۷۴۲)۔

عقد استصناع سے متعلق چند مسائل

مولانا عبدالقیوم پالنپوری قاسمی[1]

۱، ۴- مذکورہ بالا دونوں سوالوں کا جواب یہ ہے کہ عقد استصناع موجودہ دور میں ہر اس چیز میں ہوسکتا ہے جس کے خریدنے (یعنی آرڈر دے کر بنوانے) پر استصناع کی تعریف صادق آتی ہو اور استصناع کے صحیح ہونے کی شرطیں بھی اس میں پائی جاتی ہو خواہ وہ شیٔ مصنوع معمولی ہو یا غیر معمولی، کم قیمت ہو یا بیش قیمت، منقول ہو یا غیر منقول، لہذا اس عقد کا تعلق فلیٹ، بلڈنگ، بڑے بڑے جہاز، مشینریاں وغیرہ سے بھی ہوسکتا ہے۔

استصناع کی تعریف کا حاصل یہ ہے کہ یہ ایسا عقد ہے جس میں دو آدمیوں کے درمیان یہ معاہدہ ہوجاتا ہے کہ ایک طرف سے ثمن ہوگا اور دوسرے کی طرف سے شیٔ کا میٹریل (مادہ) اور عمل ہوگا کہ وہ اپنے میٹریل سے فلاں شیٔ تیار کرکے اس کو اتنی قیمت کے بدلہ میں دے گا اور استصناع کے صحیح ہونے کی شرطوں کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

(۱) لوگوں میں اس کا عام رواج ہو جسے تعامل کہتے ہیں۔

(۲) اس شیٔ کی جنس (کہ وہ جوتا یا گاڑی یا ہوائی جہاز ہے) معلوم ہو۔

(۳) نوع معلوم ہو کہ مثلاً وہ جوتا یا ہوائی جہاز کس قسم کا ہوگا۔

(۴) مقدار معلوم ہو۔

(۵) کیفیت معلوم ہو۔

(۶) قیمت معلوم ہو، البتہ قیمت کی نقد ادائیگی ضروری نہیں۔

(۷) امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک مبیع کے ملنے کی مدت مقرر نہ ہو، لیکن امام ابویوسف اور امام محمد کے نزدیک یہ شرط ضروری نہیں۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''وأما شرائط الجواز فمنها بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته، لأنه لايصير بدونه معلومًا، ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس، ومنها أن لايكون فيه أجل، هذا عند أبي حنيفة وقال أبويوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال '' (بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔

(اور بہرحال اس عقد کے جواز کے شرائط میں ان میں سے ایک شیٔ مصنوع کی جنس، نوع، مقدار اور صفت کا بیان کرنا ہے، اس لئے کہ یہ شیٔ اس کے بغیر معلوم نہیں ہوگی، اور ان میں سے ایک شرط یہ ہے کہ وہ شیٔ مصنوع ان میں سے ہو جس (کو آرڈر دے کر بنوانے) میں لوگوں کے درمیان رواج ہو اور ان میں سے ایک شرط یہ ہے کہ اس میں مدت مقرر نہ ہو، یہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک ہے، اور امام ابویوسفؒ اور امام محمدؒ نے فرمایا ہے کہ یہ (مدت مقرر نہ ہونا) شرط نہیں ہے، اور وہ عقد ہر حال (خواہ مدت مقرر ہو یا نہ ہو) میں استصناع ہوگا)۔

۲- ائمہ ثلاثہ کے نزدیک یہ بیع نہیں بلکہ وعدہ بیع ہے، اور احناف کے یہاں راجح ومفتی بہ قول کے مطابق یہ بیع ہی ہے، وعدہ بیع نہیں ہے اور امام

---

[1] جامعہ نذیریہ کاکوسی، شمالی گجرات۔

ابو یوسفؒ کے راجح قول کے مطابق بیع لازم ہے اور موجودہ دور میں شدید ضرورت کی بنا پر مالکیہ، شافعیہ، اور حنابلہ بھی احناف کے قول کے مطابق اس بیع کے لازم ہونے پر فتویٰ دیتے ہیں۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''ثم هو بيع عند عامة مشائخنا وقال بعضهم: هو عدة وليس بسديد'' (بدائع الصنائع زکریا ۴/ ۴۴۴)

(پھر یہ عقد استصناع ہمارے عام مشائخ کے نزدیک بیع ہے اور بعض نے فرمایا ہے کہ وہ وعدہ بیع ہے اور یہ قول درست نہیں ہے)۔

اور علامہ حصکفی درمختار میں تحریر فرماتے ہیں:

''صح الاستصناع بيعًا لا عدة على الصحيح'' (الدر المختار مع رد المحتار ۵/ ۲۲۴)

(صحیح قول کے مطابق استصناع بیع کے اعتبار سے صحیح ہے نہ کہ وعدہ بیع کے اعتبار سے)۔

۴- عقد استصناع میں خریدار نے جو مبیع صانع سے خریدی ہے وہ صانع کے ذمہ میں ہے وہ موجود نہیں بلکہ معدوم ہے اور اس خریدار کا یہ عقد استصناع کرنا اور اس کو خریدنا خلاف قیاس استحساناً جائز ہے۔

''والاستصناع يجوز استحسانًا لإجماع الناس على ذلك'' (البدائع ۵/ ۲)۔

پھر اس خریدار کا اس شیٔ مصنوع کو وجود میں آنے سے پہلے کسی دوسرے خریدار سے بیچنا اور پھر دوسرے کا کسی تیسرے شخص سے فروخت کرنا ناجائز اور بیع باطل ہے، اس لئے کہ یہ شیٔ مصنوع معدوم ہے اور معدوم کی بیع باطل ہے، لہذا یہ سلسلہ وار بیوع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ نہیں، بلکہ بیع معدوم ہونے کی وجہ سے ناجائز اور باطل ہوں گی۔

درمختار میں علامہ حصکفی تحریر فرماتے ہیں:

''وبطل بيع ما ليس بمال كالدم، والمعدوم كبيع التعلي أى علو سقط، لأنه معدوم، وبيع ما بعضه معدوم'' (ردالمحتار مع الدر المختار ۴/ ۱۰۱) (جو چیز مال نہیں اس کی بیع باطل ہے اور معدوم کی بیع باطل ہے جیسے تعلی یعنی اس بالاخانہ کی بیع جو گر گیا ہے (باطل ہے) اس لئے کہ یہ معدوم ہے اور اس چیز کی بیع بھی باطل ہے جس کا بعض حصہ معدوم ہو)۔

۵- اسلامی مالیاتی ادارے عقد استصناع کو استثمار اور حصول منافع کے لئے اس طریقہ سے استعمال کر سکتے ہیں کہ وہ ادارے ایک شخص سے آرڈر حاصل کریں زیادہ قیمت پر، اور خود بنانے کے بجائے وہ ادارے دوسرے شخص کو کم قیمت پر اس کا آرڈر دے کر بنوالیں، اور دونوں قیمتوں میں جو فرق ہو وہ ادارے کا نفع ہو، اسلامی مالیاتی اداروں کا اس طرح آرڈر لے کر دوسروں سے بنوانا جائز ہے اور اس میں شرعاً کوئی قباحت نہیں ہے، اس لئے کہ عقد استصناع میں خود آرڈر لینے والے کا ہی بنانا ضروری نہیں، دوسرے سے بنوانا بھی صحیح ہے، فقہاء کرام نے اس کی صراحت کی ہے، فتاوی عالمگیری میں ہے:

''والأصح أن المعقود عليه المستصنع فيه، ولهذا لو جاء مفروغًا عنه لا من صنعته جاز كذا في الكافي'' (الفتاوی الهنديه ۳/ ۲۰۸) (اور زیادہ صحیح یہ ہے کہ عقد استصناع میں معقود علیہ شیٔ مصنوع ہے (نہ کہ صانع کا عمل) اور اسی لئے اگر آرڈر لینے والا دوسرے کی بناوٹ کی چیز (وقت پر (پیش کردے تو جائز ہے)۔

اور محقق عصر مفتی محمد تقی عثمانی تحریر فرماتے ہیں:

''یہ بھی ضروری نہیں ہے کہ تمویل کار (آرڈر لینے والا) گھر خود تیار کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدہ میں بھی داخل ہو سکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکے دار کی خدمات بھی حاصل کر سکتا ہے، دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کر سکتا ہے

کہ اس سے لاگت پر معقول منافع حاصل ہو جائے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵ / ۱۵۷)۔

اور حضرت مولانا تقی صاحب مدظلہ نے استصناع متوازی کے جواز کے لئے یہ شرط تحریر کی ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، ایک کی ذمہ داری دوسرے کی ذمہ داری کے ساتھ گڈمڈ نہ ہو، فرض کرو خالد نے وقت پر تکمیل کر کے نہ دی پھر بھی زید پر لازم ہوگا کہ میرے اور زید کے درمیان جو معاہدہ ہوا ہے زید اس کو پورا کرے (انعام الباری ۶ / ۱۸۵-۱۸۶)۔

۶- عقد استصناع میں بنانے والے بائع نے شیٔ مصنوع اوصاف کے مطابق تیار کردی تو امام ابو یوسفؒ کے راجح قول کے مطابق آرڈر دینے والا اس کے لینے اور ثمن کے ادا کرنے کا پابند ہے، اور یہ شیٔ مصنوع اس کی ملک ہو چکی ہے، اور اس کو خیار رؤیت حاصل نہیں ہے، اور بائع کا حق ثمن میں ہے۔

مشتری اس چیز کے لینے کا اور ثمن کے ادا کرنے کا شرعاً پابند ہے، لیکن وہ اس مبیع کو لینے سے مکر جاتا ہے اور ثمن ادا نہیں کرتا ہے تو بائع کے لئے بیعانہ تو مبیع کے ثمن کا جزء ہونے کی بنا پر اپنے ثمن کے حساب سے لے لینا جائز ہے، اور بقیہ ثمن کی وصولی مشتری کی یہ شیٔ مصنوع جو بائع کے قبضہ میں ہے اس کو بیچ کر (مسئلۃ الظفر میں امام شافعی کے قول کے مطابق جس پر متاخرین حنفیہ نے فتوی دیا ہے) وصول کرسکتا ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ بائع اپنے نقصان کی تلافی یعنی اپنے ثمن کی وصولی بیعانہ کی رقم اور مشتری کی مبیع (شیٔ مصنوع) بیچ کر حاصل ہونے والی رقم سے کرلے، ان دونوں رقموں سے اپنا پورا ثمن وصول ہو گیا تو ٹھیک ہے اور اگر دونوں رقموں سے اپنا پورا ثمن وصول نہیں ہوا تو شرعاً بقیہ ثمن کا مشتری سے مطالبہ کرسکتا ہے یا اس کے کسی قسم کے مال سے وصول کرسکتا ہے۔

اور اگر بیعانہ کی رقم اور مبیع کی حاصل ہونے والی قیمت دونوں مل کر اپنے ثمن سے زاید ہو جاتی ہیں تو زاید رقم مشتری کو لوٹانا واجب ہے۔

متقدمین حنفیہ کے نزدیک اس صورت میں بائع خود مبیع کو بیچ نہیں سکتا ہے بلکہ جب تک ثمن وصول نہ ہو اس کو اپنے پاس روکنے کا حق رکھتا ہے، البتہ عدالت کے ذریعہ بکوا کر اپنا حق وصول کرسکتا ہے، جیسا کہ حسب ذیل علامہ شامی کی عبارت سے ظاہر ہوتا ہے:

''فی الدر المختار: اشتری شیئًا... ولم یقبضه المشتری (ومات المشتری مفلسًا قبل نقد الثمن) فإن البائع أحق به اتفاقا، وفی رد المحتار (قوله فإن البائع أحق به) الظاهر أن المراد أنه أحق بحبسه عنده حتی یستوفیه من مال المیت أو یبیعه القاضی ویدفع له الثمن، فإن وفی بجمیع دین البائع فبها، وإن زاد دفع الزاید الباقی الغرماء وإن نقص فهو أسوة للغرماء فیما بقی له'' (ردالمحتار مع الدر المختار ۴/ ۴۶۵)۔

(درمختار میں ہے، کسی نے کوئی چیز خریدی اور اس مشتری نے اس مبیع پر ابھی قبضہ نہیں کیا تھا اور وہ ثمن کی ادائیگی سے پہلے دیوالیہ ہو کر مر گیا تو بائع اس مبیع کا زیادہ حق دار ہے بالاتفاق، اور شامی میں ہے کہ درمختار کے قول بائع زیادہ حقدار ہے کا ظاہراً یہ مطلب ہے کہ بائع اس مبیع کو اپنے پاس روکنے کا زیادہ حقدار ہے جب تک کہ میت کے روپیوں سے اپنا ثمن وصول نہ کرے، یا اس کو قاضی بیچ کر ثمن بائع کو دے، پس اگر وہ قیمت بائع کے پورے ثمن کو پورا کردے تو ٹھیک، اور اگر قیمت زائد ہو تو زاید قیمت باقی قرضخواہوں کے لئے ہے، اور اگر وہ قیمت بائع کے ثمن سے کم ہے تو بائع اپنے ماتقی ثمن کے وصول کرنے میں قرض خواہوں کے ساتھ برابر کا شریک ہے)۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور شیٔ مصنوع کے لئے میٹریل خود آرڈر دینے والا فراہم کرے تو یہ عقد اجارہ ہوگا، عقد استصناع نہ ہوگا، جیسا کہ اس کی فقہاء کرام نے صراحت کی ہے۔

الموسوعۃ الفقہیہ میں اجارہ اور استصناع میں فرق بیان کرنے کے موقع پر تحریر ہے:

''وفرق آخر هو أن الإجارة علی الصنع تکون بشرط أن یقدم المستاجر للعامل المادة فالعمل علی العامل، والمادة من المستاجر، وأما فی الاستصناع فالمادة والعمل من الصانع'' (الموسوعة الفقهیه ۳/ ۳۲۶)۔

(اجارہ علی العمل اور استصناع میں) دوسرا فرق یہ ہے کہ بنانے پر اجارہ اس شرط کے ساتھ ہوگا کہ مستاجر صانع کے لئے میٹریل فراہم کرے پس فقط

عمل صانع کے ذمہ ہوگا، اور میٹریل آرڈر دینے والے کی طرف اور استصناع میں میٹریل اور بنانا دونوں صانع کی جانب سے ہوں گے)۔

اگر آرڈر دینے والے نے میٹریل فراہم کر کے کوئی چیز بنانے کے لئے دی ہے اور بنانے والے نے مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہیں بنایا تو آرڈر دینے والے کو اختیار ہوگا کہ وہ اس کو رد کرے اور صانع سے اپنے میٹریل کے مثل یا اس کی قیمت کا ضمان وصول کرے، اور اگر آرڈر دینے والا اس شیئ کو لینا چاہے تو اس کو لے سکتا ہے، لیکن اس کو اجرت مثل دینی پڑے گی، اگر اجرت مثل مقررہ اجرت سے زائد ہو تو مقررہ اجرت دینا ہوگا۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''ولو دفع إلى خياط ثوبًا ليخيطه قميصًا بدرهم فخاطه قباء، فإن شاء ضمنه قيمة الثوب، وإن شاء أخذ القباء، وأعطاه أجر مثله لايجاوز به ما سمى، ...وإذا كان الخلاف في الصفة نحو إن دفع إلى صباغ ثوبًا ليصبغه بصبغ مسمى فصبغه بصبغ آخر لكنه من جنس ذلك اللون، فلصاحب الثوب أن يضمنه قيمته أبيض وسلم إليه الثوب، وإن شاء أخذ الثوب، وأعطاه أجر مثله، لايجاوز به ما سمى...وإنما وجب الأجر ههنا، لأن الخلاف في الصفة لايخرج العمل من أن يكون معقودًا عليه، فقد أتى بأصل المعقود عليه'' (بدائع الصنائع ۴/۲۱۶)۔

(اگر درزی کو کرتا سینے کے لئے کپڑا دیا ایک درہم کے عوض اور اس نے اچکن سی دی تو کپڑا والا اگر چاہے تو اسے کپڑے کی قیمت کا ضمان وصول کرے اور اگر چاہے تو اچکن لے کر اس کو اجرت مثل دے کہ مقرر اجرت سے تجاوز نہ کرے، اور اگر خلاف ورزی اوصاف میں ہو جیسے رنگریز کو معین رنگ کرنے کے لئے کپڑا دیا اور اس نے اس جنس کے رنگ میں سے دوسرا رنگ کر دیا تو کپڑے والے کو اختیار ہے اگر چاہے تو اسے اپنے سفید کپڑے کا ضمان وصول کرے اور یہ کپڑا اس کو سونپ دے، اور اگر چاہے تو کپڑا لے لے اور اس کو اجرت مثل دی جو مقرر اجرت سے زاید نہ ہو)۔

عصر حاضر میں استصناع کی جدید شکلیں اور ان کے احکام

مفتی نثار احمد گودھروی گجراتی[1]

۱- موجودہ دور میں کس طرح کی اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوتا ہے اور اس سلسلہ میں اصول کیا ہوگا؟

فقہاء کرام نے جہاں استصناع کے جواز کے شرائط ذکر کئے ہیں ان میں ایک شرط یہ بھی ہے کہ عقد استصناع ایسی چیزوں میں کرے جس میں لوگوں کا تعامل اور رواج ہو اور اس میں صنعت کی ضرورت پڑتی ہو، (لہذا گندم، چاول میں استصناع جائز نہیں)، مثلاً لوہا، تانبا، پیتل اور شیشہ کے برتن میں یا اسی طرح خف، جوتا، جانور کی لگام، تلوار، چھتری وغیرہ۔ کچھ چیزیں وہ ہیں جن کا تعامل اور رواج اگلے دور میں نہیں تھا، لیکن فی زمانا اس کا تعامل اور رواج ہے، لہذا اس میں استصناع درست ہوگا، جیسے کپڑا، اس میں استصناع کا تعامل نہیں تھا لیکن دور حاضر میں اس کا تعامل اور رواج ہے، لہذا اس میں استصناع صحیح ہوگا۔

''أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أوانى الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف ونحو ذلك، ويجوز فى الثياب، لأن القياس يأبى جوازه وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب '' (بدائع ۶/ ۵۱۴)

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدۂ بیع ہے:

اگر کوئی شخص کسی صنعت کار سے کوئی سامان بنانے کو کہے اور اس سامان کے اوصاف، مقدار اور ادائیگی کی مدت اور قیمت پر فریقین کا اتفاق بھی ہو جائے تو اسے بیع کہا جائے گا یا وعدۂ بیع؟ دوسرے الفاظ میں آرڈر دہندہ کے آرڈر کو صنعت کار کا قبول کر لینا اس کی طرف سے وعدہ سمجھا جائے گا، اور اگر وہ پورا کر دے تو اجر وثواب کا مستحق ہوگا اور وعدہ وفا نہ کرنے کی صورت میں محض اس اخلاقی وعید کا مستحق ہوگا جس کی ممانعت حدیث میں آئی ہے۔

ائمہ ثلاثہ، یعنی امام مالکؒ، امام شافعیؒ، اور امام احمد بن حنبلؒ کے یہاں تو یہ بذات خود کوئی عقد نہیں بلکہ یہ ایک فرمائش ہے کہ میرے لئے یہ چیز بنا دو، لہذا یہ بیع بھی نہیں، چنانچہ یہ عقد لازم بھی نہیں، بلکہ اس کی حیثیت محض ایک وعدے کی سی ہے، ان کے نزدیک یہ عقد لازم نہیں اور لازم نہ ہونے کا معنی یہ ہے کہ فرض کرو کہ بنانے والا بعد میں نہ بنائے تو اس کے بنانے پر مجبور نہیں کیا جائے گا۔

اس کے بعد مالکیہ اور شوافع نے استصناع کو ابواب سلم کے ساتھ لاحق کیا ہے اور حنابلہ نے اسے بیع ما لیس عند الانسان علی وجہ غیر السلم کے باب میں داخل کیا، اس بنا پر وہ عدم جواز کے قائل ہوئے:

''فأكثر الحنفية يرونه عقدًا مستقلًا وأما غيرهم من المالكية والشافعية والحنابلة، فإن كثيرًا منهم يلحقون بأبواب السلم سواء كان على سبيل القوم بجوازه كما عند المالكية والشافعية أو بمنعه كما عند الحنابلة ''(عقد الاستصناء وعلاقته بالعقود الجائزة: ۹)۔

''هذا قول زفر ومالك والشافعي وأحمد، لكن يصح الاستصناع عندهم على أساس عقد السلم ويشترط فيه ما يشترط فى السلم '' (الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۶۴۵)۔

---

[1] دار العلوم جامعہ رحمانیہ عربیہ اسلامیہ دنا گپور، گودھرا گجرات۔

احناف میں سے ایک جماعت استصناع کے وعدۂ بیع ہونے کی قائل ہے، جس میں حاکم شہید مروزی، صفار، محمد بن سلمہ وغیرہ ہیں، لیکن حاکم شہید کے کلام سے پتہ چلتا ہے کہ انہوں نے علی الاطلاق وعدہ بیع نہیں کہا بلکہ ان کے کلام سے یہ سمجھ میں آتا ہے کہ اس کی ابتداء وعدۂ بیع سے ہوتی ہے اور انتہاء عقد پر کہ صانع سامان تیار کر لینے اور کام سے فارغ ہوجانے کے بعد بطور تعاطی آرڈر دہندہ کے سپرد کر دیتا ہے۔

جمہور احناف کی طرف سے ان اسباب اور شبہات کا یہ جواب دیا گیا ہے کہ جو لوگ اس عقد کو غیر لازم کہتے ہیں ان کی بنیادی دلیل یہ ہے کہ جس چیز پر عقد منعقد ہو رہا ہے یعنی معقود علیہ جس کے بنوانے کی فرمائش کی گئی ہے وہ ابھی وجود میں نہیں آیا، لہٰذا اگر ہم کہتے ہیں کہ اس کی بیع ابھی ہوگئی ہے اور عقد لازم ہوگیا تو معدوم کی بیع ہوگی اور معدوم کی بیع جائز نہیں۔ لہٰذا زیادہ سے زیادہ اس کو وعدہ کہا جاسکتا ہے بیع نہیں۔

اس کا جواب یہ ہے کہ اگر چہ اصل قاعدہ یہ ہے کہ معدوم کی بیع جائز نہیں، لیکن نصوص سے اس میں دو کا استثناء کیا گیا ہے: ایک سلم کا استثناء کہ جس میں ایک ایسی چیز کی بیع ہے جو ابھی تک وجود میں نہیں آئی، بلکہ وہ واجب فی الذمہ ہوتی ہے، خارج میں موجود نہیں ہوتی۔ جس طرح شریعت مقدسہ نے سلم کا بیع المعدوم سے بھی استثناء کیا ہے، اس کی دلیل آپ کا انگوٹھی اور ممبر بنوانا ہے۔

دوسری وجہ یہ ہے کہ معدوم کو کبھی حکمًا موجود تسلیم کر لیا جاتا ہے، جیسے کوئی مسلمان ذبح کرتے وقت بسم اللہ کہنا بھول جائے تو نسیان کے عذر کی وجہ سے تسمیہ کو موجود تسلیم کر لیا جاتا ہے اور بھی اس کی نظیریں شرع میں موجود ہیں۔

''فإن المعدوم قد يصير موجودًا حكمًا كالناسي للتسمية عند الذبح'' (فتح القدير، عقد الاستصناع/۲۸)۔

البتہ جمہور علماء احناف کی رائے اور قول صحیح استصناع کے بیع ہونے کی ہے۔

''والصحيح الراجح في المذهب الحنفي: إن الاستصناع للعين المصنوعة لا لعمل الصانع فهو ليس وعدًا ببيع ولا إجارة'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۳)۔

علماء احناف کا نقطہ نظر استصناع کی ضرورت وحاجت کو لوگوں کی زندگی میں قابل ترجیح بناتی ہے، کیونکہ صانع اس کی خلاف ورزی کرے اور سامان تیار نہ کرے تو آرڈر دہندہ کی مصلحت فوت ہوگی اور اس کا مال ضائع ہوگا۔ اس لئے کہ وہ صانع سے خاص اوصاف سے متصف ایک چیز طلب کرتا ہے اور اس مقصد کے لئے اسے مال دیتا ہے اور صانع اس سے اتفاق کرتا ہے، یہ عقد کے وہ عناصر ہیں جو لازم ہوا کرتے ہیں، جس پر ضمان مرتب ہوتا ہے، اسی طرح اس کے ساتھ تاوان والی شرط ہوتی ہے جو فریقین کے لئے معاہدہ کی تکمیل وتعمیل میں مددگار ہوتی ہے، ورنہ تو لوگوں کا اعتماد ہی ختم ہوجائے گا، بالخصوص اس وقت جبکہ صنعت کاروں کے پاس زیادہ آرڈر آتے ہیں اور مال کی لالچ میں آرڈر قبول کئے جاتے ہیں اور وعدہ کر لینے کے بعد پورے نہیں کئے جاتے ہیں اور سامان بھی ویسا ٹھوس اور مضبوط نہیں کیا جاتا جو آرڈر دہندہ کے اوصاف کے مطابق ہو تو اس کو وعدۂ بیع مان کر محض اخروی وعید پر اکتفا کرنے سے بعض مرتبہ ایک فریق کا ایسا شدید نقصان ہوگا جو نا قابل تلافی ہوگا۔ اس لئے جمہور احناف کی رائے ہی قابل ترجیح ہے کہ یہ باضابطہ بیع ہے نہ کہ محض وعدۂ بیع، لہٰذا اگر کوئی اپنے اس معاملہ کو پورا نہ کرے تو اخروی وعید کے ساتھ تاوان اور ضمان بھی لازم ہوگا۔

حضرت مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم فرماتے ہیں:

امام ابوحنیفہؒ کا مسلک یہ ہے کہ عقد استصناع یہ ایک مستقل عقد ہے، لیکن یہ عقد لازم ہے اس کے ذریعہ بیع ہوجاتی ہے، لیکن چونکہ مشتری نے اس کو دیکھا نہیں، لہٰذا مشتری کو خیار رؤیت حاصل ہے، دیکھنے کے بعد اگر چاہے تو عقد کو باقی رکھے یا چاہے تو فسخ کردے یہ خیار رؤیت کا مشتری کو ملنا عقد ہونے کے منافی نہیں۔

''وثبوت خيار الرؤية للمستصنع من خصائص البيوع فدل على أن جوازه جواز البيعات لا جواز العدات'' (الفقه الاسلامی ۵/ ۳۶۴۴)۔

البتہ احناف میں امام ابو یوسفؒ کا مسلک یہ ہے کہ جو مواصفات عقد کے اندر طے ہوئے تھے مثلاً عقد یہ تھا کہ الماری بنا کر دینا جس میں فلاں قسم کی لکڑی ہوگی اتنی اونچی الماری ہوگی اتنی چوڑی ہوگی، اتنے اس میں طبقات ہوں گے اور فلاں ڈیزائن رہے گی، اگر بنانے والے نے ان تمام مواصفات کے مطابق بنا کر دیا تو مشتری کو خیار رؤیت حاصل نہ ہوگا۔ البتہ مواصفات کے مطابق نہ بنایا ہو تو بے شک اس کو خیار حاصل ہوگا چاہے تو رد کردے کہ میں نے

ایسا نہیں بنوایا تھا، اس لئے اس کو فسخ کرنے کا حق حاصل ہوگا۔

۳- عقد استصناع یہ عقد سلم اور اجارہ کے مشابہ ہے جو معدوم کی بیع ہے جس طرح عقد سلم میں مسلم فیہ پر قبضہ کرنے سے پہلے تصرف کرنا اور آگے فروخت کرنا جائز نہیں، اسی طرح استصناع صانع اور مستصنع کے درمیان ہونے والا ایک عقد اور معاملہ ہے، لہذا مستصنع کا شئی مصنوع پر قبضہ کرنے سے پہلے فروخت درست نہ ہوگا، کیونکہ بیع قبل القبض کی جو خرابیاں ہیں وہ سب اس میں موجود ہیں، مثلاً غرر انفساخ العقد، ربح مالم یضمن نیز بنیادی نقصان جیسے مہنگائی، ربا، غرر اور مزدور طبقہ کے نقصانات وغیرہ۔

(ولا يجوز التصرف) للمسلم إليه (في رأس المال و) ولا لرب السلم في (المسلم فيه قبل قبضه بنحو بيع وشركة) (درمختار ۷/ ۴۶۷)۔

دوسری خرابی یہ ہے کہ صانع ایک ہوتا ہے اور مستصنع بدلتے رہیں گے، ہر ایک دوسرے کو زائد قیمت پر فروخت کرے گا اور یہ سلسلہ آگے چلتا رہے گا، بعد میں قدرتی یا سرکاری سطح پر ایسے حالات پیدا ہو گئے کہ جس کی وجہ سے استصناع کو فسخ کرنے کی نوبت آگئی تو آخری آدمی کو زیادہ گھاٹا اٹھانا پڑے گا کہ چیز تو ملی مزید پیسے گئے۔ درمیانی لوگ معاملہ سے ہاتھ اونچا کر دیں گے۔ یہ ایک قسم کا قمار (سٹہ) ہو جائے گا۔ اس لئے اس سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ نہ ہوگی، بلکہ یہ صانع اور مستصنع اول کے درمیان معاملہ رہے گا۔ نیز یہ بات یاد رہے کہ بیع قبل القبض کے بارے میں راجح مسلک اگر چہ شیخین کا ہے کہ عقار کے علاوہ دیگر اشیاء منقولہ میں بیع قبل القبض جائز نہیں۔ البتہ دور حاضر اور خاص کر کے پلاٹ اور فلیٹ کے کاروبار میں جو انتہائی تیز رفتاری کے ساتھ چل پڑا ہے، اس میں حضرت امام محمدؒ اور امام شافعیؒ کے قول کو اختیار کرنا کہ کسی بھی چیز کو قبضہ کرنے سے پہلے فروخت کرنا درست نہیں، چاہے وہ منقولہ ہو یا غیر منقولہ، احتیاط پر مبنی ہے۔

۴- استصناع کا جواز چونکہ عرف وتعامل اور لوگوں کی ضرورت کی وجہ سے ہے، نیز ضرورت اور تعامل اشیاء منقولہ اور غیر منقولہ دونوں میں موجود ہیں، لہذا دونوں میں استصناع جائز ہوگا، شاید آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے دور مبارک میں استصناع کا اشیاء منقولہ میں تعامل ہوگا۔ اس بنا پر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے انگوٹھی اور ممبر بنوایا ہوگا، لیکن دور حاضر میں دونوں کا تعامل ہے، لہذا دونوں میں استصناع درست اور جائز ہوگا، جیسا کہ فقہاء کرام کی عبارات سے یہ بات واضح ہے۔

۵- استصناع متوازی بطریقہ تمویل:

اسلامی مالیاتی اداروں میں جو لوگ کسی منصوبے کی تکمیل کے لئے بطور استثمار پیسے طلب کرتے ہیں، اس میں ایک طریقہ کار استصناع کا ہے، خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فائنانس کے شعبے میں۔ مثلاً زید جس کو ایک فلیٹ کی ضرورت ہے وہ کسی مالی ادارہ سے عقد استصناع کرتا ہے کہ مجھے فلیٹ بنا کر دو۔ اب ادارہ خود اس کو نہیں بنا سکتا اور نہ اس کا کام ہوتا ہے، وہ دوسرے آدمی کے ساتھ مثلاً خالد کے ساتھ الگ سے استصناع کا معاملہ کرتا ہے، ادارہ خالد کے ساتھ جو صانع ہے فلیٹ بنانے کے لئے مثلاً ایک کروڑ طے کر لیتا ہے اور زید کے پاس سے سوا کروڑ روپے لیتا ہے، مدت طے ہو جاتی ہے کہ زید ادارہ کو اتنی مدت میں پیسے ادا کر دے گا، تو اس طرح ادارہ کو نفع مل گیا اور منصوبہ تمویل شریعت کے مطابق ہوگئی، لیکن اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد (یعنی زید کا ادارہ کے ساتھ اور ادارہ کا خالد کے ساتھ) کے درمیان ربط نہ ہو، دونوں کے علاقہ ایک دوسرے کے ساتھ ممتاز اور منفصل ہوں۔ ایک دوسرے کے ساتھ مشروط اور موقوف نہ ہو۔ اور ایک کی ذمہ داری دوسرے کے ساتھ گڈمڈ نہ ہو جائے تو ان شرائط کے ساتھ ادارہ کا زائد رقم نفع کی شکل میں لینا حلال ہوگا، اس میں شرعاً کوئی قباحت نہ ہوگی۔

خلاصہ یہ کہ اس طریقہ کار کی فقہی تخریج استصناع ہی ہوگی، اگر استصناع کو نہ مانا جائے تو کسی بھی صورت میں اس کے جواز کا کوئی راستہ نہیں، کیونکہ ایک ایسے فلیٹ کی بیع ہو رہی ہے جو ابھی وجود میں نہیں آیا (اسلام اور جدید معاشی مسائل/ ۵، اسلامی بینکاری اور غرر/ ۶۵)۔

۶- بیعانہ:

جس کو فقہی اصطلاح میں بیع العربون کہتے ہیں، خریدار کا بائع کو کچھ رقم ابتداء اس شرط پر دینا کہ اگر بائع سے مطلوبہ چیز خریدے تو یہ رقم عقد کا حصہ بن جائے گی، لیکن اگر بعد میں خریدار مطلوبہ چیز نہ لے تو یہ رقم بائع کی ہوگی۔

احناف، مالکیہ، اور حنابلہ میں سے ابوالخطابؒ، عبداللہ بن عباسؓ، حسن بصریؒ کے یہاں بیع العربون ناجائز ہے، جبکہ حضرت عمرؓ، ابن عمرؓ، ابن سیرین، زید بن اسلم اور امام احمد بن حنبل کے یہاں بیع العربون جائز ہے۔

معاصر علماء میں سے ڈاکٹر صدیق الضریر کی رائے یہ ہے کہ بیع العربون کا ناجائز ہونا راجح ہے، کیونکہ اس کے دلائل زیادہ مضبوط ہیں (الغرر وأثرہ فی العقود)

اس کے برعکس ڈاکٹر وہبہ زحیلی، مصطفی احمد الزرقا، یوسف القرضاوی، عبداللہ بن سلیمان المنیع اور ڈاکٹر رفیق یونس مصری وغیرہ بیع العربون کے جواز کے قائل ہیں۔ ڈاکٹر وہبہ زحیلی نے اپنی رائے کو بڑے مفصل اور مدلل انداز میں پیش فرمایا ہے (الفقہ الاسلامی ۵/ ۳۵۳۵)۔

جس کا خلاصہ یہ ہے کہ بیع العربون کرنے کی لوگوں کو ضرورت بھی ہے تاکہ عقد لازم ہو، نیز لوگوں کا عرف بھی ہے کہ وہ اس معاملہ کو جائز سمجھتے ہیں اور اس کا التزام کرتے ہیں اور شرعی وعدوں کو پورا کرنے کی ایک عملی تدبیر ہے، خصوصاً آج کل جبکہ کسی سبب اور طرفین کی رضامندی کے بغیر عقد کو فسخ کرنے کا رواج عام ہے، نیز اس سے بائع کو ضرر سے بچانا بھی مقصود ہے۔

نیز وعدہ کرنے کے بعد اس کو پورا کرنے کے بارے میں متاخرین احناف کا مسلک یہ ہے کہ عام حالات میں وعدے کو پورا کرنا قضاء لازم نہیں البتہ اگر کہیں پورا کروانے کی حاجت ہو تو قضاء لازم ہوجاتا ہے۔ علامہ شامیؒ فرماتے ہیں:

''المواعيد قد تكون لازمة فتجعل لازمة لحاجة الناس'' (شامی، شرح المجلہ)۔

غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ عصر حاضر میں واقعۃً ایسے بہت سے معاملات پیش آتے ہیں جہاں وعدہ لازم قرار دینے کی ضرورت پیش آتی ہے، جیسے عقد استصناع راجح اور مفتی بہ قول کے مطابق عقد لازم ہے اور اس میں خریدار کو مواصفات کے مطابق مال تیار ہونے کے بعد خیار رؤیت بھی نہیں ملتا۔ اگر اب خریدار اپنے وعدے کے مطابق مال لینے کے لئے تیار نہ ہو اور اپنا وعدہ پورا نہ کرے تو بائع کو جو رقم بطور بیعانہ کے دی ہے وہ اس کو ضبط کرکے اپنے نقصان کی تلافی کرسکتا ہے۔ لہذا ان حالات میں اس بات کی ضرورت ہے کہ قضاء وعدہ کو پورا کرنے کو لازم قرار دیا جائے، مجمع الفقہ الاسلامی نے اپنی قرارداد میں ان حالات میں وعدہ پورا کرنے کو لازم قرار دیا ہے۔

''يجوز بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بزمن محدود ويحتسب العربون جزء من الثمن إذا تم الشراء ويكون من حق البائع إذا عدل المشتري عن الشراء'' (قرارداد: ۸ برونائی)

(اگر انتظار کی مدت متعین ہو تو بیع عربون جائز ہے، لہذا اگر خریدار کا عمل مکمل ہو تو بیعانہ قیمت کا حصہ شمار ہوگا اور اگر خریدار نے سامان لینے سے انکار کیا تو یہ بائع کا حق ہوگا)۔

موجودہ حالات میں بیعانہ کی بابت مفتی تقی عثمانی کی رائے گرامی یہ ہے کہ بیعانہ کا مسئلہ مجتہد فیہ ہے، اس لئے عربون کو بالکلیہ باطل نہیں کہہ سکتے اور بسا اوقات اس قسم کے معاملے کی ضرورت پیش آجاتی ہے، بالخصوص ہمارے زمانے میں جہاں ایک ملک سے دوسرے ملک میں بین الاقوامی تجارت ہوتی ہے، وہاں ید ابید معاملہ نہیں ہوتا نہ ہوسکتا ہے۔

اگر کوئی شخص دوسرے سے معاملہ کرے کہ میں تم سے سامان منگوا رہا ہوں بائع نے اس کے لئے سامان اکٹھا کیا اور سب کچھ کیا لاکھوں روپے خرچ کئے بعد میں وہ مکر جائے کہ میں بیع نہیں کرتا تو اس صورت میں بائع کا بڑا سخت نقصان ہوتا ہے، ایسی صورت میں اگر عربون کی شرط لگالے تاکہ مشتری پابند ہوجائے تو اس کی بھی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔ کہ اس صورت میں امام احمد بن حنبلؒ کے قول پر عمل کیا جائے۔ باقی جہاں ضرورت نہ ہو ویسے ہی لوگوں نے پیسے کمانے کا ذریعہ بنالیا ہو تو وہ جائز نہیں (انعام الباری ۵/ ۷۰۷)۔

لہذا بہتر یہ ہے کہ عقد استصناع کے وقت بھی معاملہ مشروط کیا جائے کہ انکار کرنے کی صورت میں نقصان کی تلافی بیعانہ سے کی جائے گی تاکہ خریدار بلاوجہ انکار کی ہمت نہ کرے۔ تلافی کے بعد جو رقم زائد ہوگی وہ مشتری کو واپس کردی جائے گی۔

۷- ٹھیکیداری دو قسم کی ہوتی ہے:

ایک یہ کہ جس میں ٹھیکیدار صرف کام اپنے ذمہ لیتا ہے، لیکن میٹریل یعنی خام مواد اس کی طرف سے نہیں ہوتا بلکہ سامان لانے کی پوری ذمہ داری خریدار کی ہوتی ہے، صانع کے ذمہ فقط کام ہوتا ہے، تو یہ عقد اجارہ ہوا جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات متعین معاوضہ کے بدلہ میں حاصل کی جاتی ہے، اس پر اجارے کے احکام مرتب ہوں گے۔ استصناع کی تعریف اس پر صادق نہیں آتی۔

''أما الاستصناع فإن الصانع يقدم فيه مادة وعملًا بها ، ولهذا لو تعاقد على أن يكون العين من صاحب العمل والعمل من الصانع كان العقد عقد إجارة لا استصناع '' (عقد الاستصناع وعلاقته بالعقود الجائزة/ ۴۴)۔

جس طرح عقد استصناع میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، اسی طرح استصناع بالاجارۃ کی صورت میں بھی خریدار کو رد کرنے کا اختیار رہے گا، جیسا کہ علامہ کاسانی نے اس کی وضاحت فرمائی ہے۔

''كما فرق الكاساني بين الاستصناع والاستئجار للصنع بقوله: إن أسلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم، أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز لا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل استئجار فكان جائزًا، فإن عمل كما أمر، استحق الأجر. وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا واتخذ فيه آنية من غير إذنه، والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان فهذه تختلف الإجارة فيها على الصناعة عن الاستصناع اختلافًا بائنًا''۔

خلاصہ کلام یہ ہے کہ استصناع بالاجارہ کی صورت میں بھی اگر چیز آرڈر کے مطابق نہیں ہے تو خریدار کو رد کرنے کا اختیار رہتا ہے اور نقصان کی صورت میں جرمانہ بھی وصول کر سکتا ہے۔ جرمانہ کی ایک صورت یہ ہوگی کہ وہ بگڑی ہوئی چیز صانع کو دے دے اور صحیح سالم چیز واپس لے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ وہ بگڑی ہوئی چیز جو آرڈر کے مطابق نہیں ہے، خریدار اگر اس کو لینا چاہتا ہے تو اس کی جو مارکیٹ قیمت ہوگی اس کے مطابق لے گا۔ جو قیمت آرڈر دیتے وقت طے ہوئی تھی وہ اس کا پابند نہ ہوگا (بدائع ۶/عقد الاستصناع/ ۷۷)۔

۸- فراہمی کا وقت:

استصناع میں یہ ضروری نہیں کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے تاہم اگر خریدار سامان کی فراہمی کے لئے زیادہ سے زیادہ وقت طے کرے تو جائز ہے، جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہ ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل)۔

ڈاکٹر مولانا اعجاز صمدانی استاذ جامعہ کراچی اپنی کتاب اسلامی بینکاری اور غرر میں لکھتے ہیں کہ آج کل استصناع کے بعض معاہدوں میں یہ شق شامل کی جاتی ہے کہ اگر تیار کنندہ نے فلاں تاریخ تک مطلوبہ چیز تیار کر کے نہ دی تو فی یوم متعین قیمت کم ہوتی جائے گی۔

استصناع میں ایسی شق شامل کرنا جائز ہے، خصوصًا جدید اور بڑے منصوبوں میں جہاں مقرر تاریخ سے تھوڑی سی تاخیر بہت بڑے مالی خسارے اور پریشانی کا باعث بن سکتا ہے (اسلامی بینکاری اور غرر: ۶۵)۔

''وإن كان للاستعجال بأن قال: على أن تفرغ منه غدًا أو بعد غد كان صحيحًا'' (شامی ۷/ ۴۷۴)۔

مولانا تقی عثمانی صاحب لکھتے ہیں:

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کر دیا جائے گا، اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں، جس کے نتیجہ میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو اس پر جرمانہ ہوگا۔ جس کا حساب یومیہ کی بنیاد پر کیا جائے گا، اور اس طرح کے تاوان والی شرط جو فریقین کے لئے معاہدہ کی تکمیل و تعمیل میں مددگار ہوتی ہے جس کو شرط جزائی سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ اگر چہ شرط جزائی کے نام سے کوئی شرط

اگلے دور میں نہیں ملتی۔ لیکن قرون فاضلہ میں اس کی معنوی صورت موجود تھی۔

''فقد روى البخارى بسنده عن ابن سيرين أن رجلًا قال لكريه أدخل ركابك فإن لم أرحل معك يوم كذا أو كذا فلك مائة درهم فلم يخرج فقال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه۔

وقال أيوب عن ابن سيرين أن رجلًا باع طعامًا وقال إن لم أتك أربعاء فليس بيني وبينك بيع، فلم يجئ فقال شريح للمشترى: أنت أخلفت فقضى عليه'' (فتح البارى شرح البخارى ۵/ ۲۶۲)۔

''ويقول الأستاذ الزرقاء فى أواخر العهد العثمانى اتسعت فى الدولة التجارية الخارجية مع أورباء، وتطورت أساليب التجارة الداخلية والصنائع وتولدت فى العصر الحديث أنواع من الحقوق لم تكن معهودة واتسعت مجالات عقود الاستصناع فى التعامل بطريق الإيصاء على المصنوعات مع المعامل والمصانع الأجنبية، وقد ضاعف احتياج الناس إلى أن يشترطوا فى عقودهم ضمانات مالية على الطرف الذى يتأخر عن تنفيذ التزامه فى حينه ومثل هذا الشرط يسمى فى اصطلاح الفقه الأجنبى الشرط الجزائى'' (المدخل الفقهى العام: ۳۸۶)۔

خلاصہ یہ کہ شرعاً اس طرح تعزیری شرط کے بارے میں اگرچہ فقہاء کرام استصناع پر بحث کے دوران خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارہ میں جائز قرار دیا، لہٰذا استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے۔ اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں سے کم ہوجائے گی تو یہ شرط جائز ہوگی۔

نوٹ:...... شرط مذکور سے تاخیر اگر اختیاری طور پر ہو تو تاوان ہوگا، لیکن اگر تاخیر اضطراری طور پر ہے جیسا کہ آج کل دیکھا جارہا ہے، صانع پوری کوشش میں لگا ہوا ہے، لیکن قدرتی طور پر چیزوں کی کمیابی یا تاخیر سے وصولیابی کی صورت میں صانع لاچار ہوتا ہے اور تاخیر ہوجاتی ہے، تو میری رائے یہ ہے کہ اگر تاخیر اضطراری ہو تو تاوان نہیں آنا چاہئے،

هذا ما عندى (تحديد المدة للاستصناع، ووضع الغرامة على مازاد على المدة المضروبة)۔

عصر حاضر میں استصناع کے بعض نئی شکلیں اوران کے احکام

مولانا محمد یوسف علی[1]

۱- پہلے زمانہ میں اگر چہ چھوٹے پیمانے کی چیزوں میں عقد استصناع ہوتا تھا، لیکن موجودہ زمانے میں بہت بڑے بڑے منصوبے پر عقد استصناع ہوتا ہے، جیسے کوئی مل لگا تا ہے، کوئی فلیٹ خرید کرتا ہے جس میں لاکھوں بلکہ کروڑوں روپیہ کا عقد ہوتا ہے اور اس پر تعامل الناس جاری ہو گیا ہے، لہذا اس کو جائز قرار دیا گیا ہے، کیونکہ تاتارخانیہ (۹/ ۴۰۰) کی عبارت ہے:

''الاستصناع جائز فی کل ما جری التعامل فیه، ولا یجوز فیما لم یجر التعامل فیه کالثیاب وما أشبهها''۔

اس سلسلہ میں اصول استحسان ہے، کیونکہ قیاس چاہتا ہے کہ یہ عقد جائز نہ ہو کیوں کہ وہاں بیع معدوم ہے اور معدوم چیز کی بیع جائز نہیں۔

لیکن فقہاء نے اس بیع کو تعامل الناس اور اجماع کی وجہ سے استحسانا جائز قرار دیا ہے اور کہا اس جگہ معدوم کو موجود کے قائم مقام بنایا گیا ہے، کیونکہ ہر زمانہ میں انسان ایسے عقد پر مبتلا ہے اور کسی نے منکر نہیں ٹھہرایا بلکہ اس کے جواز پر علماء کا اجماع ہے اور حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا قول ہے: ''لا تجتمع أمتی علی ضلالة''، اور ایسا ہی حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا قول: ''ما رآه المسلمون حسنًا فهو حسن'' اور اجماع کے مقابلہ میں قیاس مرجوح ہوتا ہے، کیونکہ انسان ہر وقت ایسے عقد کا محتاج ہے، لہذا استحسانًا ایسے عقد کو جائز قرار دیا گیا (بدائع الصنائع ۶/ ۲، تاتارخانیہ ۹/ ۰۰، بحر الرائق ۶/ ۲۸۳)۔

الأول: یجوز الاستصناع استحسانًا لتعامل الناس وتعارفهم فی سائر الأعصار من غیر نکیر کذا فی محیط السرخسی'' (فتاوی ہندیہ ۴/ ۵۱۷)۔

الثانی: فی دلیله وهو الإجماع العملی وهو ثابت بالاستحسان (البحر الرائق ۶/ ۲۸۳)۔

۲- ائمہ ثلاثہ کے نزدیک وعدہ بیع ہے اور احناف کے نزدیک خود بیع ہے، وعدہ بیع نہیں۔

فإنما یجوز معاقدة لا مواعدة (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰)۔

۳- استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے وہ عقد کے وقت اگر چہ معدوم ہوتی ہے جو منہی عنہ ہے، لیکن استصناع کی صورت میں وہ معدوم سے مستثنی ہوگی، کیونکہ استصناع کی صورت میں بیع سلم اور اجارہ کے معنی میں ہونے کی وجہ سے اس معدوم کو موجود کے قائم مقام کر دیا گیا ہے، جیسا کہ فلیٹ کی خریداری کی صورت میں یہ پیش آتا ہے، لہذا تعامل الناس کی وجہ سے اور انسان کی حاجت دفع کرنے کے لئے اس کو موجود کے معنی میں لے کر جائز قرار دیا جاتا ہے اور یہ معدوم سے مستثنی ہوگی (بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔

۴- کتابوں میں عقد استصناع کی مثال چھوٹے چھوٹے اشیاء منقولہ کا ملتا ہے، لیکن اس عقد کو انسانی ضرورت اور تعامل الناس اور اجماع عملی کی وجہ سے استحسانا جائز قرار دیا گیا، اس لحاظ سے موجودہ زمانہ میں دیکھا جاتا ہے کہ اشیاء غیر منقولہ جیسے بلڈنگ، فلیٹ وغیرہ میں تعامل الناس جاری ہو گیا ہے، اس اصول پر اب اشیاء منقولہ اور غیر منقولہ میں بھی وہ جائز ہوگا۔

۵- اسلامی ادارے ربا سے بچنے کے لئے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کے لئے جو طریقہ استصناع موازی یا متوازی کے نام سے کرتے

---

[1] جامعہ اسلامیہ عربیہ جامع مسجد امروہہ۔

ہیں جو تین فریقوں کے درمیان ہوتا ہے جس میں مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہوتی ہے، ادارہ ایک شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اور دوسرے شخص کو خود آرڈر دیتا ہے اور دونوں کی قیمت میں ایسا فرق رکھتا ہے کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل کرتا ہے وہ اس کا نفع ہوتا ہے اس صورت میں وہ شرعاً جائز ہوگا اس شرط پر کہ دونوں عقد منفصل ہو، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہو، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہو، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ تعلق نہ رکھتے ہو، کیونکہ آج کل ایسا معاملہ بہت چل رہا ہے تو اس کی فقہی تخریج استصناع ہے، ایسی صورت میں اس کو عقد استصناع مان کر اگر جائز قرار نہ دیا جائے تو لوگوں کو حرج لازم آجائے گا، اس لئے آدمی سے دفع حرج کے لئے اس کو استصناع مان کر شرعاً جائز قرار دیا جائے گا۔ اس کی دلیل حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے ممبر بنانے کا معاملہ جو درمیان میں ایک عورت ہے اور بنایا نجار غلام نے حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا عقد عورت سے اور عورت کا نجار غلام سے (انعام الباری شرح بخاری: افادات: مولانا تقی عثمانی ص: ٦)۔

۶- بعض دفعہ صانع کو جو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ دینی پڑتی ہے، اس صورت میں اگر بائع یا صانع مشتری کے فرمودہ مواصفات کے مطابق مال تیار کر کے مشتری کے سامنے پیش کرے تو اس وقت ابوحنیفہؒ کے مذہب کے مطابق مشتری (مستصنع) کو خیار ملے گا، لیکن امام ابویوسف کے مذہب کے مطابق اگر صانع مستصنع کے فرمودہ مواصفات کے مطابق مال تیار کر کے مشتری کے سامنے پیش کرے تو مشتری کو خیار نہیں رہے گا، لہذا ابویوسف کے مذہب کے مطابق بائع اس رقم کو ضبط کر سکتا ہے اور اس سے اپنے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے اور حنفی اصول کے مطابق اگرچہ ابوحنیفہ کے قول پر فتوی ہوگا، لیکن اس صورت میں ضرورت شدیدہ کی وجہ سے ابویوسف کے قول کو مفتی بہ مان لیا جائے گا، کیونکہ موجودہ زمانہ میں عقد استصناع بڑی بڑی پیمانہ کے مقدار پر ہوتا ہے اور بڑی بڑی صناعت اس پر چل رہی ہے، اگر اس صورت میں مشتری مبیع کو عین مواصفات کے مطابق بنانے کے بعد مکر جائے تو صانع کو جو نقصان ہوگا اس کی کوئی تلافی کی صورت نہیں رہے گی، اس لئے دفع حاجت کے لئے ابویوسفؒ کے قول کو مفتی بہ سمجھا جائے گا ورنہ صناعت کا کاروبار بند ہو جائے گا (شرح المجلہ ۲/ ۴۰۳-۴۰۶، المادہ: ۳۸۹-۳۹۲)۔

۷- اس صورت میں یہ عقد استصناع کے حکم میں نہ ہوگا بلکہ یہ اجارہ کے حکم میں ہوگا۔

کیونکہ استصناع میں عین اور عمل دونوں بائع کے لئے ہوتا ہے اور جب عین مشتری سے ہو تو وہ اجارہ ہوگا، کیونکہ فتاوی ہندیہ کی عبارت ہے:

"إن فی الاستصناع أن تکون العین والعمل من الصانع فإذا کانت العین من المستصنع لا من الصانع تکون إجارۃ ولا یکون استصناعًا کذا فی المحیط" (فتاوی ہندیہ ۴/ ۵۱۷)۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ اگر مقرر ہو جائے مگر بائع وقت مقرر پر فراہم نہ کر پائے تو خریدار اس کا تاوان وصول نہیں کر سکتا ہے، چاہے خریدار اس مقررہ تاریخ کے لحاظ سے اپنے گاہک سے معاملہ طے کر لے، کیونکہ دوسرے خریدار کے ساتھ بائع کا کوئی تعلق نہیں ہے اور عقد استصناع دفع حاجت کے لئے جائز قرار دیا جاتا ہے لہذا یہ عقد لازم نہیں ہے کہ اس پر تاوان کا حکم لگایا جائے اور بائع کو جبر کیا جائے بلکہ مبیع کو تیار کر کے مشتری کے سامنے جب تک حاضر نہ کیا جائے تب تک مستصنع کو عقد فسخ کرنے کا اختیار ہے، اور مبیع کو تیار کر کے مشتری کے سامنے پیش کرنے سے پہلے بائع کو دوسرے مشتری کے پاس فروخت کرنے کا بھی اختیار ہے، لہذا کسی صورت میں بائع پر تاوان نہیں لازم ہوگا، اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ عقد استصناع میں بائع مشتری پر جبر نہیں کر سکتا ہے بلکہ دونوں کو اختیار ہے۔

شامی کی عبارت ہے:

"وحکمہ الجواز دون اللزوم ولذا قلنا للصانع أن یبیع المصنوع قبل أن یراہ المستصنع، لأن العقد غیر لازم ولما فی البدائع، وأما صفتہ فھی أنہ عقد غیر لازم قبل العمل من الجانبین بلا خلاف حتی کان لکل واحد منھما خیار الامتناع عن العمل کالبیع بالخیار للمتبایعین فإن لکل واحد منھما الفسخ، وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن یراہ المستصنع فکذلک حتی کان للصانع أن یبیعہ ممن شاء، وأما إذا أحضرہ الصانع علی الصفۃ المشروطۃ سقط خیارہ وللمستصنع الخیار ھذا جواب ظاھر الروایۃ، وروی عنہ ثبوتہ لھما وعن الثانی عدمہ لھما والصحیح الأول وقال أیضًا: ولکل واحد منھما الامتناع من العمل قبل العمل بالاتفاق" (رد المحتار ۵/ ۲۲۴)۔

عقد استصناع اور اس کی شرعی حیثیت

مولانا ریاست علی قاسمی رامپوری[1]

عقد استصناع کی لغوی اور اصطلاحی تعریف:

استصناع کے لغوی معنی ہیں: کسی چیز کو بنانے اور تیار کرنے کا حکم دینا اور اصطلاح شریعت میں کسی شخص کا کاریگر سے یہ کہنا کہ تم میرے لئے فلاں چیز تیار کردو اور اس کا سائز، طول وعرض اور مادہ ومیٹریل سب متعین کردے اور اس کی ثمن بھی مقرر کردے اور صانع، کاریگر اس کو قبول کرلے، اس کو عقد استصناع کہا جاتا ہے۔

''الاستصناع طلب الصنعة، وهو أن يقول لصانع خف أو مكعب أو أواني الصفر: اصنع لي خفا طوله كذا وسعته كذا أو دستًا أي برمة تسع كذا وزنها كذا على هيئة كذا بكذا ويعطي الثمن المسمى أولا يعطي شيئًا فيعقد الآخر معه'' (فتح القدير ۷/۱۰۷)۔

عقد استصناع کی مشروعیت اور اس کا حکم شرعی:

نصوص شرعیہ، قیاس اور عقل کے اعتبار سے عقد استصناع ناجائز ہے، کیونکہ یہ ایک معدوم شئی کی بیع ہے اور بیع المعدوم ناجائز ہے اور سرکار دوعالم صلی اللہ علیہ وسلم نے جو چیز انسان کے قبضہ میں نہ ہو اس کو فروخت کرنے سے منع فرمایا ہے، البتہ صرف عقد سلم کی بیع معدوم ہونے کے باوجود اجازت دی ہے، لیکن تعامل ناس، عرف اور عادت اور اجماع کی وجہ سے عقد استصناع استحسانا جائز ہے، اور یہ تعامل دور نبوت سے آج تک بلا کسی نکیر اور انکار کے ثابت اور جاری وساری ہے اور یہ تعامل فرمان نبوی: ''لا تجتمع أمتي على ضلالة'' (ترمذی ۲/ ۳۹ باب لزوم الجماعة) کے عموم میں داخل ہے اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اقوال وافعال سے بھی تعامل کا ثبوت ملتا ہے، آنحضور صلی اللہ علیہ وسلم نے چاندی کی انگوٹھی بنوائی تھی اور پچھنے لگوائے تھے، حالانکہ عمل حجامت کی مقدار اور فاسد مادہ کو کتنی بار نکالے گا آپ کو معلوم نہیں لیکن عمل حجامت معلوم ہے کہ وہ اس قدر ہو کہ فاسد مادہ باقی نہ رہے، اس طرح آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو حمام کا علم ہوا تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے مردوں کے لئے ستر پوشی کے ساتھ نہانے کو مباح قرار دیا، حالانکہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو یہ معلوم نہیں کہ نہانے والا کتنا پانی استعمال کرے گا اور کتنی دیر غسل خانہ میں رہے گا، البتہ نہانے کا عمل معلوم ہے تو ان تمام امور کا جواز تعامل ہی کی بنا پر ہے۔ دلائل درج ذیل ہیں:

۱۔ ''عن أنس أن النبي ﷺ اتخذ خاتمًا من فضة ... ونقش فيه محمد رسول الله'' (نسائی شریف ۲/ ۲۲۵، کتاب الزينة)۔

۲۔ ''عن ابن عباس أن النبي ﷺ احتجم وأعطى الحجام أجره'' (مسلم شریف ۲/ ۲۲۵)۔

۳۔ ''عن جابر أن النبي ﷺ قال: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يدخل حليلته الحمام ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يدخل الحمام بغير إزار'' (ترمذی ۲/ ۱۰۷ باب ما جاء في دخول الحمام)۔

۴۔ ''وأما جوازه فالقياس أن لا يجوز لأنه بيع ما ليس عند الإنسان لا على وجه السلم وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الإنسان ورخص في السلم ويجوز استحسانًا لإجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك في سائر الأعصار من غير نكير وقد قال عليه الصلاة والسلام: لا تجتمع أمتي على ضلالة، وقال عليه الصلاة والسلام: ما رآه المسلمون حسنًا فهو عند الله حسن، والقياس يترك بالإجماع ... الخ (بدائع ۴/ ۹۳، ۹۴)۔

عقد استصناع کے لئے ضابطہ اور اصول:

عقد استصناع کا جواز چونکہ عرف وعادت اور تعامل ناس پر مبنی ہے، لہذا جن اشیاء میں تعامل اور عرف پایا جائے گا ان اشیاء میں عقد استصناع جائز ہوگا

[1] دار عرفات، رائے بریلی۔

خواہ وہ اشیاء معمولی اور چھوٹی ہوں یا بڑی ہوں جبکہ ان کی نوع، صفت اور مقدار کو بیان کرنا ممکن ہو اور ازمان واعصار کے مختلف ہونے سے تعامل مختلف ہوسکتا ہے، مثلاً زمانہ قدیم میں تعامل ٹوپی، خفین جیسی اشیاء میں تھا اور موجودہ زمانہ میں فلیٹ، فیکٹری، مکان، گاڑی وغیرہ جیسی بڑی اشیاء میں تعامل ناس جاری ہے، لہذا موجودہ زمانہ میں چھوٹی بڑی اشیاء میں تعامل ناس اور عرف وعادت کی وجہ سے عقد استصناع شرعاً جائز ہوگا اور جن اشیاء میں تعامل جاری نہ ہو ان اشیاء میں حکم قیاس کی طرف لوٹا دیا جائے گا۔

''وأما شرائط جوازه: منها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أوانى الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديدللدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسى والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك ولا يجوز فى الثياب، لأن القياس يأبى جوازه وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴)۔

''وأن يكون المصنوع فيما يجرى فيه تعامل الناس كالمصنوعات والأحذية والأوانى وأمتعة الدواب ووسائل النقل الأخرى فلا يجوز الاستصناع فى الثياب أو فى سلعة لم يجر العرف باستصناعها، ويصح فى عصرنا الحاضر الاستصناع فى الثياب لجريان التعامل فيه والتعامل يختلف بحسب الأزمنة والأمكنة'' (الفقه الاسلامی وادلتہ ۴/ ۲۹۵)

عقد استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع:

اکثر مشائخ اور فقہاء کرام کے نزدیک عقد استصناع بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے، دلیل یہ ہے کہ امام محمد نے اس کو قیاس اور استحسان میں ذکر کیا ہے کہ قیاساً ناجائز ہے اور استحساناً جائز ہے، اگر یہ عقد استصناع وعدہ بیع ہوتا تو قیاس واستحسان دونوں اعتبار سے جائز ہوتا اور دوسری دلیل یہ ہے کہ عقد استصناع صرف ان اشیاء میں جاری ہوتا ہے جن میں تعامل ناس جاری ہو اگر یہ وعدہ بیع ہوتا تو جن اشیاء میں تعامل جاری ہو اور جن میں تعامل جاری نہ ہو دونوں میں عقد استصناع جائز ہوتا، اس پر سوال یہ ہے کہ جب عقد استصناع بیع ہے اور وعدہ بیع نہیں ہے، تو پھر صانع کی موت کی وجہ سے باطل کیوں ہوجاتا ہے حالانکہ بیع مکمل ہونے کے بعد باطل نہیں ہوتی ہے اس کا جواب یہ ہے کہ عقد استصناع کو عقد اجارہ سے بھی مشابہت حاصل ہے، کیونکہ من وجہ اس میں عمل بھی مطلوب ہوتا ہے اس مشابہت کی وجہ سے صانع یا مستصنع کی موت سے عقد استصناع باطل ہوجاتا ہے۔

''والصحيح أنه يجوز بيعًا لا عدة والمعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا'' (ہدایہ ۳/ ۸۴)۔

اشیاء مصنوعہ کو قبل الوجود دوسرے سے فروخت کرنے کا حکم:

آرڈر والی اشیاء کے وجود میں آنے سے پہلے اگر پہلا شخص دوسرے شخص کو اور دوسرا شخص تیسرے شخص کو اور اسی طرح سلسلہ وار فروخت ہوتا چلا جائے تو اس سلسلہ میں شرعی حکم یہ ہے کہ اگر یہ سلسلہ وار خریداری بیع استصناع کے طور پر ہے تو سلسلہ وار بیوع کی تمام صورتیں تعامل ناس کی وجہ سے جائز ہوں گی اور اس پر فقہا کرام کی وہ عبارت دلالت کرے گی جس میں صانع کسی دوسرے شخص سے شیٔ مصنوع حاصل کرکے مستصنع کے حوالہ کردے اور مستصنع اسے قبول کرلے تو یہ جائز ہے، اور اگر شیٔ مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے وہ شخص کسی دوسرے شخص کو بیع مطلق کے طور پر فروخت کرے تو یہ دوسری بیع ناجائز ہوگی، کیونکہ یہ بیع المعدوم اور بیع مالیس عندالانسان کے زمرہ میں داخل ہوگی جو شرعاً ناجائز ہے۔

''والمعقود عليه العين دون العمل حتى لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز ولايتعين، إلا بالاختيار حتى لو باعه الصانع قبل أن يراه المستصنع جاز وهٰذا كله هو الصحيح (ہدایہ ۳/ ۸۴، ۸۵)۔

اشیاء منقولہ اور غیر منقولہ میں استصناع کا حکم:

چونکہ استصناع کے جواز کی بنیاد عرف وعادت اور تعامل ناس ہے، لہذا اشیاء منقولہ، اشیاء غیر منقولہ، جہاں بھی تعامل ناس کا تحقق ہوگا عقد استصناع ان اشیاء میں جائز ہوگا، کیونکہ تعامل ناس ازمنہ اور امکنہ کے مختلف ہونے سے مختلف ہوجاتا ہے۔

''ويجب أن يعلم بأن الاستصناع جائز فى كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأوانى المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا ولا يجوز فيما لم يجر التعامل فيه كالثياب وما أشبهها'' (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰)۔

''لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بمالهم فيه تعامل ويبقى الأمر فيما وراء ذلك موكولًا إلى القياس'' (بدائع ۴/ ۴۴۴)۔

مالیاتی اداروں کے لئے استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کا حکم:

اسلامی مالیاتی اداروں کے لئے عقد استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کی اجازت ہونی چاہئے، کیوں کہ یہاں دو عقد ہیں ایک اسلامی ادارے اور شخص اول کے درمیان اور دوسرا عقد اسلامی ادارے اور آرڈر دینے والے دوسرے شخص کے درمیان اور دونوں ہی عقود استصناع کے طور پر اور عقد استصناع استحسانًا تعامل ناس کی وجہ سے بالاجماع درست اور جائز ہے اور دونوں قیمتوں میں اس قدر فرق رکھنا کہ اسلامی مالیاتی اداروں کو کچھ نفع حاصل ہوجائے تو اس میں بھی شرعًا کوئی قباحت نہیں ہے، کیونکہ عقد استصناع شرعًا بیع ہے اور بیع میں نفع حاصل کرنا جائز ہے۔

''والمعقود عليه العين دون العمل حتى لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز'' (هدايه ۳/ ۸۴)۔... ''لأن العقد ما وقع على العين المعمول بل على مثله في الذمة لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر وسلم إليه جاز'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵)۔

بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنے کا حکم:

صورت مسئولہ میں صانع کے لئے بیعانہ کے طور پر حاصل کردہ رقم کو ضبط کرنا جائز نہ ہوگا، پھر مسئلہ مذکورہ میں ائمہ ثلاثہ کے نزدیک جب صانع آرڈر کے مطابق مال تیار کردے اور اس کو مستصنع کے سامنے حاضر کردے تو صانع کا اختیار ختم ہوجائے گا البتہ مستصنع کو اختیار باقی رہتا ہے خواہ اس شیٔ کو لے یا نہ لے، کیونکہ صانع بائع ہے اور بائع کو خیار رویت حاصل نہیں ہوتا اور مستصنع مشتری ہے اور مشتری کو خیار رویت حاصل ہوتا ہے، لیکن امام ابو یوسف کا دوسرا قول اس مسئلہ میں یہ ہے کہ صانع اور مستصنع دونوں میں سے کسی کو اختیار حاصل نہ ہوگا اور اس مسئلہ میں موجودہ زمانہ کے حالات کا لحاظ کرتے ہوئے امام ابو یوسفؒ کا قول ہی راجح ہونا چاہئے کہ صانع اور مستصنع میں سے کسی کو اختیار نہ ہو اور دونوں کے حق میں عقد استصناع لازم اور ضروری ہو اور وجہ ترجیح یہ ہے کہ اس صورت میں اگر مستصنع کو اختیار دے دیا جائے تو صانع کو ناقابل تلافی نقصان بھی ہوسکتا ہے، کیونکہ آرڈر پر خاص ڈیزائن کا کثیر مال تیار کرایا جاتا ہے اور مستصنع کے رد کرنے کی صورت میں اتنے بڑے مال کی سپلائی اور اس کے لئے خریدار دستیاب ہونا انتہائی دشوار اور مشکل کام ہے:

''فأما إذا أحضر الصانع العين على الصفة المشروطة فقد سقط خيار الصانع وللمستصنع الخيار، لأن الصانع بائع ما لم يره فلا خيار له فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما فسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

وقت مقررہ پر شیٔ مصنوع کو فراہم نہ کرنے کا حکم:

عرف اور تعامل یہی ہے کہ موجودہ دور میں عقد استصناع متعینہ مدت کے ساتھ تو ہی کیا جاتا ہے اور پھر بھی وہ عقد استصناع ہی رہتا ہے، کسی دوسرے نام سے وہ عقد موسوم نہیں ہوتا ہے کیونکہ فساد زمانہ کے وقت جبکہ بدمعاملگی عام ہے، اگر صانع کو یہ معلوم ہوجائے کہ متعینہ وقت میں شیٔ مصنوع تیار کرکے مستصنع کو دینا تیرے ذمہ لازم نہیں ہے تو وہ ٹال مٹول کرتا رہے گا جو مفضی إلی النزاع ہوگا اور اس مسئلہ میں صاحبین کے قول کو ترجیح دی جائے گی کہ تعیین وقت کے باوجود بھی اس کو استصناع ہی کہا جائے گا، اور وقت مقررہ پر اگر صانع شیٔ مصنوع فراہم نہ کرسکے تو مستصنع کو اختیار ہوگا خواہ شیٔ مصنوع کی فراہمی کا انتظار کرے یا عقد کو فسخ کردے جیسا کہ عقد سلم میں ہوتا ہے، البتہ نقصان کا تاوان وصول کرنا درست نہ ہوگا۔

''وقال أبو يوسف ومحمد: هذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلًا أو لم يضرب، وجه قولهما: أن العادة جارية بضرب الأجل في الاستصناع، وإنما يقصد به تعجيل العمل لا بتأخير المطالبة فلايخرج به عن كونه استصناعًا'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵،۹۴)۔

عقد استصناع اور اس کے چند مسائل

مولانا محمد احسن عبدالحق ندوی[1]

جو چیز وجود میں نہ آتی ہو شرعاً اس کی بیع ناجائز ہے، حدیث شریف میں صراحت سے فرمایا گیا ہے: ''جو چیز تمہارے پاس نہیں ہے اس کی بیع نہ کرو'' (ابوداؤد، ترمذی، ابن ماجہ)۔

لیکن اس ممانعت سے دو عقود مستثنیٰ ہیں: ایک بیع سلم دوسرے بیع استصناع۔

۱- استصناع (مستقل عقد ہونے کی حیثیت سے) اکثر حنفیہ کے نزدیک استحسان کی بنیاد پر مشروع ہے۔ حنفیہ میں امام زفرؒ نے اس کو قیاس کے پیش نظر ممنوع قرار دیا ہے، اس لیے کہ یہ معدوم کی بیع ہے (بدائع الصنائع: ۶/ ۲۷۶، فتح القدیر: ۵/ ۳۵۵)۔

استحسان کی وجہ یہ ہے کہ آپ (صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم) نے انگوٹھی بنوائی اور رسول (صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم) کے زمانہ سے بغیر نکیر کے اس پر اجماع چلا آرہا ہے، اور لوگوں میں اس معاملہ کا رواج ہے اور اس کی سخت ضرورت ہے (بدائع الصنائع: ۶/ ۲۶۷)۔

جہاں تک استصناع کا تعلق ہے تو اس کے معنی آرڈر دیکر کوئی چیز بنوانا ہے، مثلاً آپ جوتے کی دوکان پر گئے، آپ نے جوتوں کی ایک جوڑی پسند کی، لیکن وہ آپ کی ناپ کے نہیں تھے، آپ نے قیمت طے کرکے اپنی ناپ کے مطابق جوتے بنانے کا آرڈر دیا تو اس کو ''استصناع'' کہا جائے گا، اس بیع کے جواز کا اشارہ بعض احادیث سے ملتا ہے، مثلاً آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے آرڈر دے کر منبر اور انگوٹھی بنوائی، ظاہر طور سے یہ استصناع ہی کا عقد تھا، لیکن اس کا اصل مدار تعامل اور عرف پر ہے، اسی لیے اس کا جواز بھی متفق علیہ نہیں ہے، اور جواز کی شرائط پوری طرح منضبط نہیں ہیں، لیکن فقہاء کی عبارت سے معلوم ہوتا ہے کہ چار شرائط پائی جائیں تو یہ عقد جائز ہوگا:

۱- جس چیز کو تیار کروانا ہے اس کے اوصاف بیان کرکے اس طرح مکمل تعارف کرا دیا جائے کہ بعد میں نزاع کا کوئی اندیشہ باقی نہ رہے۔

۲- دوسری شرط یہ ہے کہ جس چیز کو تیار کروانا ہے اس کو آرڈر دے کر تیار کروانے کا عرف اور تعامل بھی ہو، چنانچہ جن چیزوں میں تعامل نہ ہو اس میں استصناع جائز نہ ہوگا۔

۳- تیسری شرط یہ ہے کہ ثمن متعین کرلیا جائے۔

۴- چوتھی شرط یہ ہے کہ سامان حوالہ کرنے کی تاریخ بطور شرط کے نہ بیان کی گئی ہو، یہ شرط امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک ہے، صاحبین کے نزدیک تاجیل کردی ہو تب بھی عقد استصناع ہی رہے گا، لیکن اگر لوگوں کا تعامل نہ ہو اور سلم کی شرائط پائی جارہی ہوں تو بالاتفاق یہ بیع سلم ہوگی (ہدایہ وفتح القدیر: ۶/ ۲۴۴، ہندیہ: ۳/ ۲۰۷، شامی: ۴/ ۲۳۶)۔

۲- مشائخ کا اس میں اختلاف ہے، بعض نے کہا ہے: یہ باہم وعدہ کا معاملہ ہے، خرید وفروخت نہیں ہے، بعض نے کہا ہے: یہ خرید وفروخت ہے، البتہ اس میں خریدار کو اختیار ہوتا ہے اور یہی صحیح ہے، اس کی دلیل یہ ہے کہ امام محمدؒ نے اس کے جواز میں قیاس اور استحسان کا ذکر کیا ہے، اور یہ ''وعدوں'' میں نہیں ہوتا، اسی طرح اس میں خیار رویت ثابت کیا ہے اور خیار رویت خرید وفروخت کے ساتھ خاص ہے، اسی طرح اس میں تقاضا ہوسکتا ہے، اور تقاضا واجب کا ہوتا ہے، وعدہ کا نہیں (بدائع الصنائع: ۵/ ۲)۔

---

[1] استاذ حدیث وفقہ جامعہ اسلامیہ عربیہ جامع مسجد امروہہ، یوپی۔

بعض حنفیہ کے نزدیک یہ ''وعدہ'' ہے۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ صانع کو کام نہ کرنے کا اختیار ہے، لہٰذا استصناع کرنے والے کے ساتھ اس کا تعلق وعدہ کا تعلق ہے، عقد کا نہیں، اس لیے کہ صانع کے اپنے آپ پر کسی کسی چیز کو لازم کرنے کے باوجود جو چیز اس پر لازم نہیں ہوتی وہ وعدہ ہوگا عقد نہیں، کیونکہ صانع کو عمل پر مجبور نہیں کیا جاسکتا (فتح القدیر: ۵/۲۵۵)۔

اکثر حنفیہ اور حنابلہ کی رائے ہے کہ استصناع بیع ہے، چنانچہ حنفیہ نے بیع کی انواع شمار کراتے ہوئے اس میں استصناع کا ذکر کیا ہے، بعض حنفیہ نے کہا ہے کہ استصناع خالص اجارہ ہے۔ ایک قول یہ ہے کہ ابتداء کے اعتبار سے اجارہ اور انتہاء کے اعتبار سے بیع ہے (فتح القدیر: ۵/۲۵۶)۔

راقم کے نزدیک استصناع بیع ہے، وعدہ نہیں ہے۔

۳- اوپر مذکور شرائط سے بخوبی اندازہ ہوگیا کہ فقہاء اس کی مثالوں میں صرف جوتے، برتن، خف اور اس طرح کی چند چھوٹی موٹی اشیاء ہی کا ذکر کیوں کرتے ہیں، اصل میں اس زمانہ میں صرف انہیں اشیاء میں اس کا تعامل تھا، دوسری چیزوں میں ان کا تعامل وتعارف نہیں تھا، بعض چیزوں کے اوصاف کو اس زمانہ میں پوری طرح صاف صاف بیان بھی نہیں کیا جاسکتا تھا، آج زمانہ بدل چکا ہے بڑی بڑی چیزوں میں بھی استصناع کا تعامل ہو چکا ہے اور ان کے اوصاف کا انضباط بھی آلات جدیدہ سے ممکن ہو چکا ہے، آج جن چیزوں میں استصناع کا تعامل ہے ان میں بطور مثال آلات حرب، سڑک اور بلڈنگ وغیرہ کو پیش کیا جاسکتا ہے، بلڈنگ اور فلیٹ کا تعلق عوامی ضروریات سے ہے، اسی لیے سب سے زیادہ اسی سے متعلق بحث کی ضرورت ہوتی ہے، جیسا کہ عرض کیا گیا، بلڈنگ کے اوصاف کا انضباط بھی کیا جاسکتا ہے، اس میں استصناع کا تعامل بھی ہے، لہٰذا شرعاً اس کے جواز میں کوئی مانع نہیں ہے، یہ بتادیا جائے کہ بلڈنگ کا محل کیا ہوگا، فلیٹ کس منزل پر ہوگا، اس میں کتنے کمرے کس کس سائز کے ہوں گے، دوسری سہولیات کی نوعیت کیا ہوگی، تعمیری معیار کیسا ہوگا، ثمن کیا ہوگا، نقشہ کے ذریعہ ان امور کی وضاحت کی جاسکتی ہے، اس طرح چونکہ تمام شرائط پوری ہورہی ہیں، لہٰذا یہ عقد جائز ہوگا۔

۴- مولانا خالد سیف اللہ صاحب لکھتے ہیں:

''جب تک ایک چیز وجود میں نہ آجائے اس کو بیچنا درست نہیں، لیکن اس سے ایک صورت مستثنیٰ ہے، جس کو استصناع کہتے ہیں، یعنی ایسی چیزیں جن کو آرڈر پر تیار کرنے کا رواج ہو جیسے جوتا وغیرہ، آج کل فلیٹ اسی انداز پر بنائے جاتے ہیں، فلیٹ کے نقشے، اس کی مکانیت، تعمیری معیار اور پوری تفصیلات واضح کردی جاتی ہیں، محل وقوع دیکھنے کی گنجائش ہوتی ہے اور اس کا فلیٹ کس منزل پر ہوگا یہ بھی واضح کردیا جاتا ہے جس کی وجہ سے نزاع کا اندیشہ ختم ہوجاتا ہے، اس لیے جو لوگ فلیٹ تعمیر کرکے بیچتے ہیں ان کے لیے اس طرح خرید وفروخت کی گنجائش ہے'' (کتاب الفتاوی: ۵/۲۷)۔

مفتی تقی عثمانی صاحب نے بھی استصناع کی مثالوں میں فلیٹ کا تذکرہ کیا ہے (اسلام اور جدید معاشی مسائل: ۴/۷۱)۔

۵- استصناع متوازی: جس شخص کو سامان بنانے کا آرڈر دیا گیا ہے اس پر یہ لازم نہیں ہے کہ خود بنا کر ہی سامان دے، یہ بھی کرسکتا ہے کہ آرڈر دینے والے کے اوصاف کا خیال رکھتے ہوئے دوسرے سے سامان بنوالے، یا پہلے سے اپنا ہی بنایا ہوا سامان دیدے (ہدایہ وفتح القدیر: ۶/ ۲۴۳، شامی: ۴/۲۳۸)۔

مولانا تقی عثمانی صاحب لکھتے ہیں:

''یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے، یا وہ کسی ٹھیکہ دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے'' (اسلام اور جدید معاشی مسائل: ۵/۱۵۷)۔

دوسری جگہ لکھتے ہیں:

''وہ شخص جس کو فلیٹ تعمیر کرنا ہے وہ بینک سے عقد استصناع کرے کہ آپ مجھے یہ فلیٹ بنا کردیں، تو اب بینک خود تو نہیں بنا کردے سکتا، لہٰذا وہ کسی دوسرے آدمی سے علاحدہ اپنے طور پر استصناع کرلیتا ہے، آج کل کی اصطلاح میں اس کو ''الاستصناع التوازی'' کہتے ہیں، یعنی دونوں متوازی ہیں، کہ ایک عقد استصناع ابتداء میں اصل مستصنع اور بینک کے درمیان ہوا۔ اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک کی ذمہ داریاں دوسرے کی ذمہ داریوں کے ساتھ گڈمڈ نہ کی جائیں'' (اسلام اور جدید معاشی مسائل: ۴/۷۱)۔

۶- اکثر حنفیہ کے نزدیک استصناع غیر لازم عقد ہے، خواہ مکمل ہو چکا ہو یا نا تمام ہو، خواہ متفقہ شرائط کے مطابق ہو یا متفقہ شرائط کے مطابق نہ ہو، امام ابو یوسفؒ کی رائے ہے کہ اگر سامان بنا دیا جائے (اور متفقہ شرائط کے مطابق ہو) تو عقد لازم ہوگا، اور اگر شرائط کے موافق نہ ہو تو سب کے نزدیک غیر لازم ہوگا، اس لیے کہ وصف کے مفقود ہونے پر خیار ثابت ہوتا ہے (فتح القدیر: ۵/ ۳۵۵، حاشیہ ابن عابدین: ۴/ ۲۲۱)۔

عقد استصناع میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ کے دینی پڑتی ہے، اگر صانع (بائع) آرڈر کے مطابق مال تیار کردے، لیکن خریدار اس کو لینے سے مکر جائے تو بائع اس رقم کو ضبط کر کے اس سے اپنے نقصان کی تلافی کر سکتا ہے اور اگر آرڈر کے مطابق نہیں ہے، اس میں کمی زیادتی ہے تو صانع اپنے نقصان کی تلافی کے لیے بیعانہ کے طور پر دی گئی رقم کو نہیں لے سکتا، بلکہ مشتری جس کے مابین عقد استصناع ہوا ہے اس کو واپس کرنا ضروری ہوگا، اور صانع کو نقصان برداشت کرنا ہوگا، جیسا کہ امام ابو یوسفؒ کا قول بیان کیا گیا۔

۷- میٹریل دے کر سامان بنوانا: اگر خام مال گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا، اور صانع سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، بلکہ یہ عقد اجارہ ہوگا، جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضہ کے بدلہ حاصل کی جاتی ہیں، اور جس طرح عقد استصناع میں سامان مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دینے والا اس کو لینے سے انکار کر سکتا ہے، اسی طرح میٹریل خود فراہم کیا ہو تو سامان مطلوبہ اوصاف پر نہ ہونے کی صورت میں لینے سے انکار کر سکتا ہے اور کہہ سکتا ہے کہ میرا میٹریل واپس کرو اور یہ بھی کر سکتا ہے کہ سامان لے لے لیکن طے شدہ مزدوری نہ دے (ہندیہ: ۴/ ۴۹۵)۔

۸- وقت کا متعین ہونا یہ مختلف فیہ ہے، بعض حنفیہ کی رائے ہے کہ عقد استصناع میں شرط ہے کہ وقت کی تعیین نہ ہو، اگر استصناع میں وقت کا ذکر ہو تو وہ سلم ہو جائے گا اور اس میں سلم کی شرائط کا اعتبار ہوگا (البدائع: ۶/ ۲۶۷)۔

استصناع میں وقت کے متعین نہ ہونے کی شرط کی دلیل یہ ہے کہ سلم ذمہ میں واجب مبیع پر عقد کرنا ہے، جس کا وقت مقرر ہوتا ہے، اگر استصناع میں بھی وقت کی تعیین کردی جائے تو سلم کے معنی میں ہو جائے گا، گو کہ استصناع کا صیغہ استعمال ہو (تحفۃ الفقہاء: ۲/ ۵۳۹)۔

نیز یہ کہ تاجیل دین کے ساتھ خاص ہے، کیونکہ وہ مطالبہ میں تاخیر کرنے کے لیے وضع کی گئی ہے، اور مطالبہ میں تاخیر صرف اسی عقد میں ہوگی جس میں مطالبہ ہو، اور یہ صرف سلم میں ہے، کیونکہ استصناع میں دین نہیں ہوتا ہے (المبسوط: ۱۲/ ۱۴۰)۔

اس میں امام ابو یوسفؒ اور امام محمدؒ کا اختلاف ہے، کیونکہ ان دونوں حضرات کے نزدیک استصناع میں وقت مقرر کرنے کا عرف جاری ہے اور استصناع کا جواز محض تعامل کی بنیاد پر ہے، اور لوگوں کے مابین تعامل کی رعایت میں صاحبین کی رائے یہ ہے کہ استصناع میں وقت مقرر کرنے کا عرف ہے، لہٰذا وقت کے ذکر سے وہ سلم نہیں بنے گا (المبسوط: ۱۲/ ۱۳۹)۔

اور ان دونوں حضرات کے نزدیک جب استصناع بولا جاتا ہے تو اپنی حقیقت پر محمول ہوتا ہے، کیونکہ عاقدین کا کلام اپنے مقتضی پر محمول ہوگا، اور جب ایسا ہے تو وقت مقررہ میں جلدی کام کرنے پر آمادہ کرے گا، ڈھیل برتنے پر نہیں، تا کہ امام ابوحنیفہؒ کے اختلاف سے بچا جا سکے (حاشیہ ابن عابدین: ۴/ ۲۲۱، بدائع الصنائع: ۶/ ۲۶۷)۔

سامان حوالہ کرنے کی تاریخ بطور شرط کے بیان نہ کی گئی ہو، یہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک ہے، صاحبین کے نزدیک تاجیل کردی ہو تب بھی عقد استصناع ہی رہے گا، لیکن اگر لوگوں کا تعامل نہ ہو اور سلم کی شرائط پائی جا رہی ہوں تو بالاتفاق یہ بیع سلم ہوگی (ہدایہ وفتح القدیر: ۶/ ۲۴۴، ہندیہ: ۳/ ۲۰۷، شامی: ۴/ ۲۳۶)۔

عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے، مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر پائے تو خریدار اس کا تاوان وصول نہیں سکتا ہے، اس لیے کہ یہ عرف میں نہیں۔

عصر حاضر کے تناظر میں عقد استصناع کے مسائل

مولانا محمد منصف بدایونی[1]

۱- عقد استصناع کے لئے اصول وضوابط:

عقد استصناع کے جواز کا اصل مدار تعامل ناس ہے، لہذا جن اشیاء کے بارے میں تعامل پایا جائے گا، ان میں استصناع جائز ہوگا چاہے وہ اشیاء چھوٹی ہوں یا بڑی، جبکہ ان کی نوع، صفت، مقدار بیان کی جاسکتی ہوں، اور تعامل مختلف زمانوں میں مختلف ہوسکتا ہے، مثلاً پہلے ٹوپی، برتن، جوتے میں تعامل تھا، اور آج کل فلیٹ، گاڑی، ہوائی جہاز وغیرہ میں تعامل پایا جاتا ہے، لہذا ان اشیاء میں بھی معتبر ہوگا۔

''وفی الاستحسان جاز. لأن الناس تعاملوه فی سائر الأعصار من غیر نکیر فکان إجماعًا منهم علی الجواز فیترك القیاس'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

۲- استصناع بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے:

استصناع عام مشائخ کے نزدیک بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے۔

''ثم هو بیع عند عامة مشائخنا وقال بعضهم: هو عدة ولیس بسدید'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

''ثم الاستصناع فیما بین الناس فیه تعامل إذا جاء فیه استحسانًا فإنما یجوز معاقدة لا مواعدة بدلیل أن محمدًا ذکر فیه القیاس والاستحسان ولو کان مواعدة لجاز قیاسًا واستحسانًا (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

یعنی استصناع کا لوگوں میں تعامل ہے، لہذا اس کا جواز استحسانا ہے اور یہ بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے، اس لئے کہ امام محمدؒ نے اس کو قیاس واستحسان میں ذکر کیا ہے قیاسا ناجائز اور استحسانا جائز قرار دیا ہے۔

اور اگر وعدہ بیع ہوتا تو پھر قیاسا واستحسانا دونوں اعتبار سے جائز ہوتا، نیز استصناع صرف ان اشیاء میں جاری ہوتا ہے جن میں تعامل ہو اور اگر وعدہ بیع ہوتا تو جن میں تعامل ہو اور جن میں تعامل نہ ہو دونوں طرح کی اشیاء میں جاری ہوتا۔

''وهما لایجریان فی المواعدة ولأنه جوزه فیما فیه تعامل دون ما لیس فیه، ولو کان مواعدة جاز فی کل''
(فتح القدیر ۷/ ۱۰۸ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

۳- شیئ مصنوع کی دوسرے کے ساتھ بیع:

مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے دوسرے شخص کے ہاتھ بیع اگر بطور استصناع ہے مثلاً پہلے مستصنع نے بطور صانع ایک آرڈر لے لیا، اسی طرح دوسرے نے تیسرے سے آرڈر لے لیا ہو تو یہ تمام بیعیں جائز ہوں گی، اس پر فقہاء کی وہ عبارت دلالت کرتی ہے جس میں صانع کسی دوسرے سے شیئ مصنوع حاصل کر کے مستصنع کے حوالہ کردے اور مستصنع اسے قبول کرلے تو یہ جائز ہے۔

''حتی لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذ. جاز'' (العنایہ مع فتح القدیر ۷/ ۱۰۸ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

اور اگر شیئ مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے وہ کسی دوسرے شخص کے ہاتھ بیع مطلق کے ذریعہ بیچی جائے تو یہ دوسری بیع جائز نہ ہوگی، کیونکہ یہ شیئ

---

[1] استاذ المعہد العالی الاسلامی حیدرآباد۔

معدوم کی بیع ہے اور شیٔ معدوم کی بیع جائز نہیں ہے۔

۴- استصناع کا تعلق اشیاء غیر منقولہ سے بشرط تعامل ہوگا:

جب استصناع کا مدار تعامل ناس پر ہے تو جس چیز پر تعامل ہو جائے خواہ وہ شیٔ منقولی ہو یا غیر منقولی اس سے استصناع کا تعلق ہوگا، کیونکہ زمانہ کے اختلاف سے تعامل مختلف ہوسکتا ہے۔

''لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل. ويبقى الأمر في ما وراء ذلك موكولًا إلى القياس'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

''يجب أن يعلم بأن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأواني المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا'' (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

۵- استصناع بطور استثمار:

استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنے کی اجازت ہونی چاہئے، کیونکہ صانع ایک دوسرے شخص سے شیٔ مصنوع حاصل کرکے مستصنع کے حوالہ کرے تو یہ اس کے لئے جائز ہے اور دوسرے شخص سے شیٔ مصنوع کا حصول مطلق بیع سے بھی ہوسکتا ہے اور استصناع کے ذریعہ بھی ہوسکتا ہے اور اس طرح کا تعامل بھی پایا جاتا ہے کہ ایک ایجنسی چھوٹے تاجروں سے آرڈر لے کر بڑی کمپنی یا بڑے کارخانہ کو آرڈر دیتی ہے اور پھر مال حاصل کرکے چھوٹے تاجروں کو دیتی ہے اور یہ بات بھی ظاہر ہے کہ جب استصناع کو تعامل کی وجہ سے بیع مان لیا گیا تو اس سے حاصل ہونے والا نفع بھی جائز ہوگا، اس کے لئے بھی فقہاء کی یہ عبارت مستدل بن سکتی ہے۔

''لأن العقد ما وقع على عين المعمول بل مثله في الذمة لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر وسلم إليه جاز'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

''حتى لو جاء به مفروغًا لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد فأخذ جاز (العنایہ مع فتح القدیر ۷/ ۱۰۸ مکتبہ زکریا دیوبند)

''فإن جاء الصانع بمصنوع غيره أي بما صنع غيره أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه أي الأمر صح' (شامی ۷/ ۴۷۶ مکتبہ زکریا)

۶- ظاہر الروایت کے مطابق بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنا جائز نہیں:

ائمہ ثلاثہ کے نزدیک جب صانع آرڈر کے مطابق مال تیار کردے اور مستصنع کے سامنے حاضر کردے تو صانع کا اختیار ساقط ہوجاتا ہے، البتہ مستصنع کو اختیار باقی رہتا ہے چاہے تو لے اور چاہے تو نہ لے، کیونکہ صانع بائع ہے اور بائع کو خیار رؤیت حاصل نہیں اور مستصنع مشتری ہے اور مشتری کو خیار رؤیت ملا کرتا ہے، اس لئے اسے اختیار ملے گا لہذا صانع کے لئے بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنا جائز نہ ہوگا۔

''فأما إذا أحضر الصانع العين على الصفة المشروطة فقد سقط خيار الصانع وللمستصنع الخيار. لأن الصانع بائع ما لم يره فلا خيار له وأما المستصنع فمشتري ما لم يره. فكان له الخيار هذا جواب ظاهر الرواية عن أبي حنيفة وأبي يوسف ومحمد رحمهم الله. وروى عن أبي يوسف أنه لا خيار لهما جميعًا، وجه رواية أبي يوسف أن الصانع قد أفسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل على الصفة المشروطة، ولو كان للمستصنع الامتناع من أخذه لكان فيه إضرار بالصانع'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵،۹۶ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

''وقال أبو يوسف: أولا يجبر المستصنع دون الصانع وهو رواية عن أصحابنا ثم رجع عن هذا، وقال: لا خيار لواحد منهما بل يجبر الصانع على العمل ويجبر المستصنع على القبول'' (تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۱ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

امام ابو یوسفؒ کی آخری روایت ہے کہ صانع اور مستصنع میں سے کسی کو اختیار نہیں ملے گا اور عقد استصناع دونوں کے حق میں لازم ہوگا۔

کیونکہ مستصنع کو اگر اختیار دے دیا جائے تو صانع کا بہت بڑا نقصان ہوجائے گا، خصوصا موجودہ دور میں مستصنع کو اختیار دینے کی شکل میں صانع کا

نا قابل تلافی نقصان بھی ہوسکتا ہے، اس لئے کہ اس ڈیزائن کا کثیر تعداد میں مال سپلائی ہوجائے اور اس کا کوئی مشتری (خریدار) مل جائے یہ نہایت مشکل ہے۔

۷-مستصنع (خریدار) کے میٹریل فراہم کرنے کا حکم:

آرڈر دینے والا شخص شیٔ مصنوع کے لئے جب خود مادہ (میٹریل) فراہم کرے اور صانع کا کام صرف آرڈر کے مطابق مال تیار کرنا ہو تو یہ عقد اجارہ ہوگا، عقد استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں اگر صانع آرڈر کے مطابق مال تیار نہ کرے تو آرڈر دینے والے کو صانع سے میٹریل (مادہ) کی قیمت وصول کرنے کا حق ہوگا اور تیار شدہ مال صانع کا ہوگا۔

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلوما بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هٰذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله، لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع، لأن المضمونات تملك بالضمان، والله اعلم بالصواب (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶ مکتبہ زکریا)۔

جرمانہ وصول کرنا جائز نہیں البتہ از سر نو معاملہ کرسکتا ہے:

پھر آرڈر دینے والے کے لئے اسی تیار شدہ مال کو قبول کرنا ضروری ہو تو از سر نو بیع کا معاملہ کرکے اس کو خرید سکتا ہے، اس معاملہ کا پہلے معاملہ سے کوئی تعلق نہیں ہوگا، کیونکہ پہلے اس نے سالم میٹریل کی قیمت وصول کی ہے اور اب تیار شدہ مال خرید رہا ہے تو گویا کہ صانع نے میٹریل خرید کر اپنا مال تیار کیا تو اب اس مال میں نفع ونقصان دونوں کا احتمال ہے، یہ بھی ممکن ہے کہ میٹریل کی قیمت سے زیادہ میں بکے اور یہ بھی ممکن ہے کہ اصل قیمت سے کم میں بک جائے۔

۸-وقت مقررہ پر شیٔ مصنوع کے فراہم نہ کرنے کا حکم:

عقد استصناع موجودہ دور میں متعینہ مدت کے ساتھ ہی کیا جاتا ہے، عرف اور تعامل اسی پر ہے۔

نیز بد معاملگی کے دور میں اگر صانع کو یہ معلوم ہوجائے کہ متعینہ وقت میں شیٔ مصنوع کا دینا تیرے اوپر لازم نہیں ہے تو وہ ٹال مٹول کرتا رہے گا جو جھگڑے کا سبب بنے گا، اس مسئلہ میں صاحبین کے قول کو ترجیح ہوگی اور تعیین وقت کے باوجود بھی اس کو استصناع مانا جائے گا۔ اور وقت مقررہ پر صانع اگر شیٔ مصنوع فراہم نہ کرسکے تو مستصنع کو اختیار ہوگا چاہے تو انتظار کرے اور چاہے تو بیع کو فسخ کردے جیسا کہ عقد سلم میں ہوتا ہے۔

''وقال أبويوسف ومحمد رحمهما الله: هٰذا ليس بشرط وهو استصناع على كل حال ضرب فيه أجلًا أو لم يضرب، وجه قولهما: أن العادة جارية بضرب الأجل فى الاستصناع وإنما يقصد به تعجيل العمل لاتأخير المطالبة فلايخرج به عن كونه استصناعا (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴ کتاب الاستصناع)۔

استصناع - احکام ومسائل

مفتی شاہد علی قاسمی [1]

اس میں کوئی شبہ نہیں کہ استصناع کا معاملہ بیع سلم سے قریب تر ہے، یہی وجہ ہے کہ مالکیہ اور شوافع کے نزدیک استصناع کوئی مستقل عقد نہیں ہے، اسی لئے استصناع کو سلم کے ساتھ ملحق کردیا ہے، اور سلم سے ملحق ہونے کی وجہ سے سلم کی شرطوں کو ملحوظ رکھا ہے (موسوعہ فقہیہ ۳/۳۲۶)

جبکہ حنفیہ اور حنابلہ کے نزدیک استصناع مستقل عقد ہے، اور اس کی تفصیلات سلم سے قدرے مختلف ہیں (دیکھئے حوالہ سابق ۳/۳۲۵)۔ تاہم بعض صورتوں میں استصناع وسلم میں مماثلت محسوس ہوتی ہے، یہی وجہ ہے کہ فقہ حنفی کی کتابوں میں استصناع کے مسائل بیع سلم کے ضمن میں ذکر کئے گئے ہیں۔

۱- کن چیزوں میں استصناع درست ہے؟

حنفیہ کے نزدیک سلم میں ضروری ہے کہ مسلم فیہ (جس چیز میں سلم کا معاملہ کیا جارہا ہو) عقد سلم کے وقت سے اس کی حوالگی تک دستیاب ہو، لوگوں کے درمیان سے بالکلیہ منقطع نہ ہوا ہو، یعنی اگر مسلم الیہ (بائع) مسلم فیہ کو رب السلم (مشتری) کو حوالہ کرنا چاہے تو مسلم الیہ کو وہ چیز بازار وغیرہ میں مل جائے۔

صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

''ولا يجوز السلم حتى يكون المسلم فيه موجودًا من حين العقد إلى حين المحل'' (ہدایہ مع الفتح ۶/۲۱۳)۔

سلم کے مقابلہ میں استصناع کے لئے شئی مصنوع کا عقد کے وقت پایا جانا ضروری نہیں، گویا استصناع کا معاملہ ایسی چیز میں بھی ہوتا ہے جو بالکلیہ معدوم ہو، اور صانع کے عمل کے بعد ہی وہ وجود میں آئے، البتہ استصناع کا معاملہ ایسی ہی چیز میں ہوسکتا ہے جس میں درج ذیل شرطیں پائی جائیں:

۱- جنسیں بیان کردی جائے، جیسے خفین، جوتا، ٹیبل، کرسی وغیرہ۔

۲- نوع کی وضاحت کردی جائے، جیسے جوتا کی بات ہوئی ہوتو آرڈر دینے والا بتادے کہ فلاں معیار کا چمڑا استعمال ہو، یا فلاں معیار کا میٹریل ہو۔

۳- مقدار معلوم ہو، جیسے وہ جوتا ایک جوڑ ہو، دو جوڑ ہو، یا تین جوڑ ہو وغیرہ۔

۴- صنعت بتلادی جائے، جیسے مستصنع یہ کہے کہ جوتا کی ساخت اس طرح ہونی چاہئے وغیرہ۔

۵- یہ بھی شرط ہے کہ استصناع کا معاملہ اسی چیز میں ہو جس میں اس طرح کا معاملہ کرنا عرف میں رواج ہو، اگر لوگوں کا تعامل اس سامان میں استصناع کا نہ ہو تو ایسی چیز میں استصناع کا معاملہ درست نہیں، مشہور حنفی فقیہ علامہ کاسانی رقمطراز ہیں:

''وأما شرائط جوازه: فمنها: بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته، لأنه مبيع، فلابد أن يكون معلومًا، ومنها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها، فلا يجوز فيما لاتعامل لهم فيه'' (بدائع الصنائع ۴/۴۴۴)۔

(بہرحال استصناع کے جواز کی شرائط، تو یہ اس طرح ہیں کہ آرڈر دینے والا جنس، نوع، مقدار اور اس کی صفت بیان کردے، اس لئے کہ وہ چیز مبیع ہے، اس لئے اس کا معلوم ہونا ضروری ہے، ان ہی میں سے یہ بھی ہے کہ اس چیز میں لوگوں کا تعامل ہو، جیسے ٹوپی، چمڑے کا موزہ، برتن وغیرہ، لہذا استصناع کا

---

[1] خادم الحدیث والافتاء جامعہ انوار الہدیٰ حیدرآباد۔

معاملہ اس چیز میں جائز نہیں جس میں لوگوں کا تعامل نہ ہو)۔

خلاصہ یہ ہے کہ استصناع کا معاملہ اسی چیز میں ہوسکتا ہے جس کی پوری وضاحت کی جاسکتی ہو، یعنی ایسی وضاحت کہ فریقین کے درمیان کوئی ابہام باقی نہ رہے، نیز اس میں استصناع کا تعامل بھی ہو۔

فی زمانہ مکانات میں استصناع کا معاملہ مروج ہے، اور کمپیوٹر یا دوسرے آلات کی مدد سے مکانات کی ایسی ڈیزائننگ کی جاتی ہے کہ اس میں کوئی ابہام بھی باقی نہیں رہتا ہے۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ؟

استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ؟ اس سلسلہ میں فقہاء کا اختلاف ہے۔ علامہ ابن ہمام نے قدرے تفصیل سے اسے بیان کیا ہے، چنانچہ فرماتے ہیں کہ حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ، اور صاحب منثور کے نزدیک یہ وعدہ بیع ہے، اور جب سامان تیار ہوجائے اور اس کی حوالگی ہونے لگے تو اس وقت تعاطی کے طریقہ پر خود بہ خود بیع ہوجائے گی۔ ''فالحاکم الشهيد والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة وإنما ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطی'' (فتح القدیر ۶/ ۲۴۲)۔

اس کے مقابلہ میں دوسرا قول یہ ہے کہ عقد استصناع بہ ذات خود بیع ہے، نہ کہ وعدہ بیع، عام مشائخ نے اسی کو راجح قرار دیا ہے۔

چنانچہ علامہ کاسانی (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴) صاحب ہدایہ (ہدایہ مع الفتح ۶/ ۲۴۲) اور علامہ حصکفی وغیرہ نے اسی کو راجح کی حیثیت سے پیش کیا ہے، علامہ حصکفی کے الفاظ کچھ اس طرح ہیں: ''صح الاستصناع بيعًا لا عدة على الصحيح'' (درمختار مع رد المحتار ۷/ ۴۷۵)۔

آج کل انتہائی قیمتی چیزوں میں بھی استصناع کا رواج وتعامل ہے، اگر استصناع کو صرف وعدہ ہی پر محمول کیا جائے تو کبھی بھی کوئی فریق معاملہ کو ختم کرنے کا مجاز ہوگا، ایسی صورت میں فریقین میں سے کبھی ایک فریق اور کبھی دوسرے فریق کا غیر معمولی نقصان ہوگا، اس لئے مصلحت کا بھی تقاضا ہے کہ اسے مستقل بیع قرار دی جائے نہ کہ وعدہ بیع، غالبًا اسی وجہ سے شرح مجلہ میں صرف اس کے بیع ہونے اور اس کے لازم ہوجانے اور فریقین میں سے کسی ایک کے لئے رجوع کی گنجائش نہ ہونے کی صراحت کی ہے۔

''إذا انعقد الاستصناع فليس لأحد العاقدين الرجوع عنه، وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' (شرح المجله، ماده: ۳۹۲)۔

پس راجح قول کے مطابق عقد استصناع بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع، اس لئے بیع ہی کے احکام جاری ہوں گے۔

۳- عقد استصناع کرنے کے بعد خریدار کا شیئ تیار ہونے سے پہلے دوسرے کے ہاتھ بیچنا، دوسرے کا تیسرے کے ہاتھ بیچنا اور تیسرے کا چوتھے کے ہاتھ بیچنا وغیرہ ناجائز ہے، کیونکہ عقد استصناع آرڈر دینے والے اور آرڈر قبول کرنے والے کے درمیان خلاف قیاس جائز ہے، خلاف قیاس ہونا تو ظاہر ہے کہ یہ معدوم کی بیع ہے، اور معدوم کی بیع اصلاً باطل ہے، لیکن عقد استصناع اس سے مستثنی ہے، اور جو چیز خلاف قیاس ناجائز ہو وہ اپنے مورد پر خاص رہتی ہے، اس کے دائرہ کو وسیع نہیں کیا جاسکتا، نیز رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسی چیز سے نفع اٹھانے کو منع فرمایا، جو ضمان میں نہ آئی ہو۔

''نهى رسول الله ﷺ عن ربح ما لم يضمن'' (ترمذی، کتاب البیوع، حدیث نمبر: ۱۲۳۴، عن عبد الله بن عمر)۔

اس لئے خریدار کا دوسرے خریدار کو، دوسرے خریدار کا تیسرے خریدار کو ایسی چیز بیچنا ربح مالم یضمن کے دائرہ میں آنے کی وجہ سے ناجائز ہوگا، نیز اس میں سود کا دروازہ کھلنے کا بھی اندیشہ ہے، کیونکہ جب تک شیئ وجود میں نہ آجائے اور لوگ یکے بعد دیگرے بیچتے چلے جائیں تو بظاہر یہ روپیوں کا تبادلہ روپیہ سے ہونا معلوم ہوتا ہے، اور جب روپیہ کا تبادلہ روپیہ سے ہو، تو کمی وزیادتی کے ساتھ معاملہ ناجائز ہوجاتا ہے، اس لئے دریافت کردہ صورت کی اجازت نہیں ہوگی، البتہ خریدار اول خریدار ثانی سے وعدہ کرسکتا ہے، مثلاً یہ کہے کہ فلاں مکان جو بن رہا ہے جب میرے قبضہ میں آجائے تو تمہارے ہاتھ اتنے روپے میں فروخت کردوں گا، ایسی صورت میں وعدہ کے احکام جاری ہوں گے، نہ کہ بیع کے، وعدہ کو پورا کرنا گو ضروری ہے لیکن کوشش کے باوجود وعدہ پورا نہ کرسکے تو وہ انشاء اللہ گنہگار بھی نہیں ہوگا۔

۴-اموال منقولہ وغیر منقولہ میں استصناع:

پہلے سوال کے جواب میں تفصیل گذر چکی ہے کہ جس چیز کی پوری وضاحت کی جاسکتی ہو، اور اس کی جنس، نوع، مقدار اور صفت وغیرہ بیان کی جائے اور آرڈر لینے والا ٹھیک اسی صفت کے مطابق وہ چیز بنا کر پیش کرنے پر قادر ہو، نیز اس چیز میں استصناع کا تعامل ہو، تو ایسی چیزوں میں استصناع کا معاملہ درست ہوگا، جیسا کہ فقہاء نے لکھا ہے کہ کپڑے میں استصناع درست نہیں ہے، علامہ حصکفی فرماتے ہیں:

''ولم یصح فیما لم یتعامل فیه کالثوب'' (الدر المختار علی ہامش رد المحتار ۷/ ۴۷۷)۔

لیکن بعد کے اہل علم نے کپڑوں میں تعامل کو دیکھتے ہوئے استصناع کو جائز قرار دیا، ڈاکٹر وہبہ زحیلی حفظہ اللہ فرماتے ہیں:

''ویصح فی عصرنا الحاضر الاستصناع فی الثیاب لجریان التعامل فیه، والتعامل یختلف بحسب الأزمنة والأمکنة'' (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۳۹۵)۔

موجودہ زمانہ میں کپڑوں میں استصناع درست ہے؛ کیونکہ اس میں لوگوں کا تعامل ہے اور زمان ومکان کے اعتبار سے تعامل مختلف ہوتا رہتا ہے۔ اس لئے جہاں اموال غیر منقولہ میں استصناع درست ہے، وہیں اموال غیر منقولہ جیسے مکانات میں درست ہوگا، کہ فی زمانہ مکانات میں استصناع کا معاملہ کافی مروج ہو چکا ہے، نیز اس میں استصناع کی شرطوں کو ملحوظ رکھنے میں دشواری بھی نہیں ہے، جیسا کہ مشاہدہ ہے کہ فریقین کے درمیان جس ڈیزائن کے مکان کا معاہدہ ہوتا ہے، آرڈر لینے والا ٹھیک اسی ڈیزائن کے مطابق مکان بنانے پر قادر بھی ہوتا ہے، اور اسی طرح کا بنا کر پیش بھی کرتا ہے، اس لئے اشیاء منقولہ کے علاوہ اشیاء غیر منقولہ میں بھی استصناع درست ہے۔

۵- عقد استصناع کرنے کے بعد اگر خریدار نے کچھ رقم بہ طور بیعانہ دے دی ہو، اور بعد میں اس کا ارادہ بدل جائے، چنانچہ سامان مطلوبہ اوصاف کے مطابق بننے کے بعد وہ خریدنے سے انکار کر جائے تو اس کا انکار کرنا شرعاً جائز نہیں، جیسا کہ تحریر کیا گیا کہ عقد استصناع بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع، اور جب بیع ہو چکی تو عقد لازم ہو گیا، صاحب ہدایہ فرماتے ہیں:

''إذا حصل الإیجاب والقبول لزم البیع، ولا خیار لواحد منهما إلا من عیب أو رؤیة'' (ہدایہ ۳/ ۲۰)

(جب ایجاب وقبول ہو جائے تو بیع لازم ہو گئی، اور اب ان دونوں میں سے کسی کو اختیار نہیں ہے، سوائے خیار عیب اور خیار رویت کے)۔

اس لئے خریدار پر دباؤ ڈالا جائے گا کہ وہ اس معاملہ کو باقی رکھتے ہوئے سامان پر قبضہ کرے، اور آرڈر قبول کرنے والے (بائع) کو باقی ثمن ادا کرے، دباؤ ڈالنے کے لئے جو اخلاقی یا قانونی چارہ جوئی ہوسکتی ہو بائع اسے بروئے کار لائے۔

اگر دباؤ بھی کارگر نہ ہو اور خریدار کسی طرح لینے کے لئے آمادہ نہ ہو تو اگر تیار کردہ مال ایسا ہو جس کا بعض حصہ حوالہ کیا جاسکتا ہو، جیسے صابن، کپڑے، بوتل وغیرہ تو ایسی صورت میں بیعانہ کی رقم کے بقدر بائع وہ مال خریدار کے حوالہ کردے، اگر لینے کے لئے تیار نہ ہو تو اس کے سامنے رکھ دیا جائے، کیونکہ تخلیہ بھی قبضہ کے حکم میں ہوتا ہے۔ ''فالتسلیم والقبض عندنا هو التخلیة والتخلی'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۹۸)۔

اگر آرڈر پر بننے والی چیز اس نوعیت کی نہ ہو، جیسے مکانات، کہ اس میں مکان کے تھوڑے حصے کو خریدار کے حوالہ کرنا یا تو ناممکن ہے یا کم از کم مشکل ہے۔ نیز اگر اس مکان میں کئی کمرے ہوں، اور بیعانہ کی رقم ایک کمرہ کی مالی حیثیت کے برابر ہو تو اس صورت میں بھی ایک کمرہ خریدار کو دینا صانع کے لئے ضرر کا باعث ہے کہ ایسی صورت میں باقی مکان کی مناسب قیمت نہیں آسکے گی، ان حالات میں بائع کو چاہئے کہ وہ نئے خریدار کی تلاش کرے، اگر نیا خریدار مل جائے، اور مناسب ریٹ پر معاملہ ہو جائے، یعنی بائع کا نقصان نہ ہوا ہو، تو پھر ایسی صورت میں بائع خریدار اول کو بیعانہ کی رقم واپس کردے، گویا اس نے پہلے معاملہ کو یکطرفہ طور پر فسخ کر کے خریدار اول کی رقم واپس کردی، اور خریدار ثانی سے عقد جدید کر لیا۔ لیکن اگر خریدار ثانی سے مناسب قیمت نہ آسکے، یا دوسرا خریدار نہ مل رہا ہو تو یہ دونوں صورتیں بائع کے لئے واقعی ضرر کی باعث ہیں، لیکن حدیث میں صراحت موجود ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیعانہ کی رقم سوخت کرنے سے منع فرمایا ہے۔

اس لئے حدیث کی صراحت کے بعد بیعانہ کو سوخت کرنا جائز نہیں ہوگا، البتہ جب تک بائع کو خریدار نہ ملے وہ بیعانہ کی رقم استعمال کرسکتا ہے، اس کی صورت یہ ہوگی کہ بیعانہ کی رقم کے بقدر مکان کا جتنا حصہ آئے وہ خریدار کا مانا جائے گا، اور بیعانہ کی رقم کو اسی کا عوض سمجھا جائے گا، اس طرح بائع وہ رقم استعمال کرنے کا مجاز ہوگا، لیکن جب بعد میں خریدار ثانی مل جائے، اور مناسب قیمت پر معاملہ طے ہوجائے، تو اب پہلے معاملہ کو فسخ مانتے ہوئے بیعانہ والی رقم خریدار اول کو واپس کرنی پڑے گی، اگر خریدار ثانی سے مناسب قیمت نہ مل سکے، تو بھی بہتر یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم واپس کردے، تاہم اس بات کی گنجائش ہوگی کہ حقیقی ضرر اور حقیقی نقصان کے بقدر بیعانہ کی رقم سوخت کرکے باقی واپس کردے، اگر نقصان کی مقدار زیادہ ہو تو بیعانہ کی پوری رقم سوخت کرنے میں مضائقہ نہیں، جیسا کہ مشہور قاعدہ فقہیہ ہے: ''الضرر یزال'' (الاشباہ والنظائر، القاعدۃ الخامسۃ/ ۱۳۹)۔

نیز حدیث شریف میں ہے: ''لا ضرر ولا ضرار'' (مؤطا امام مالک باب القضاء فی الرھن/ ۳۱۱)۔

خلاصہ یہ ہے کہ بیعانہ کی رقم اس وقت سوخت کی جاسکتی ہے جب کہ بائع کو خریدار ثانی سے مناسب قیمت نہ مل سکے۔

۶- اگر میٹریل خود خریدار فراہم کرے تو یہ عقد استصناع نہیں کہلائے گا، بلکہ یہ اجارہ کے حکم میں ہوگا، علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

''فإن سلّم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)

اگر کسی نے لوہار کو لوہا دیا، تا کہ وہ اس کے لئے متعینہ برتن مقررہ اجرت سے بنائے، یا کسی موچی کو چمڑا دیا تا کہ متعینہ موزہ مقررہ اجرت سے بنائے تو ایسا کرنا جائز ہے، اور اس میں اسے خیار حاصل نہیں ہوگا، اس لئے کہ یہ عقد استصناع نہیں ہے، بلکہ اجارہ ہے، لہذا یہ جائز ہوگا۔ اور جب یہ صورت اجارہ میں داخل ہے تو اس پر اجارہ ہی کے احکام جاری ہوں گے۔

اگر بنانے والے نے آرڈر کے مطابق نہیں بنایا، تو آرڈر دینے والے کو اس بات کا اختیار ہوگا کہ وہ جتنا میٹریل دیا ہو اسی کی مقدار میں میٹریل لے لے، بشرطیکہ مثلی ہو، یا قیمت لینے پر فریقین راضی ہوں تو آرڈر دینے والا قیمت لے لے، اگر میٹریل مثلی نہ ہو، بلکہ قیمی ہو تو قیمت لے لے، اور بنا ہوا سامان بنانے والے ہی کو دے دے، اور یہ بھی اختیار ہے کہ جیسا بنا ہو ویسا ہی آرڈر دینے والا لے لے، اور بنانے والے کو مقررہ اجرت دیدے۔

علامہ کاسانی فرماتے ہیں: ''رجل دفع غزلًا إلى حائك لينسجه له سبعًا في أربع، فخالف بالزيادة أو بالنقصان فإن خالف بالزيادة على الأصل المذكور فإن الرجل بالخيار، إن شاء ضمنه مثل غزله وسلم الثوب وإن شاء أخذ الثوب وأعطاه الأجر المسمى'' (بدائع الصنائع ۴/ ۸۲)۔

لیکن اگر کسی وجہ سے آرڈر دینے والے کو اسی سامان کا لینا اور اس کو قبول کرنا ضروری ہو تو اگر آرڈر کے مطابق سامان نہ بننے پر پہلے سے نقصان کی تلافی کا معاہدہ ہو چکا ہو، تو پھر صانع سے نقصان کا جرمانہ وصول کیا جاسکتا ہے، قاضی شریح فرماتے ہیں:

''من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه'' (اعلام الموقعین ۳/ ۴۰۰)۔

اور اگر پہلے سے معاہدہ نہ ہوا ہو، تو اگر صانع کی تعدی کی وجہ سے سامان آرڈر کے مطابق نہیں بن سکا، تو اس کی یہ تعدی موجب ضمان ہوگی، کیونکہ تعدی ضمان کے اسباب میں اہم ترین سبب ہے، اور اگر اس کی تعدی کا دخل نہ ہو جیسے میٹریل کم پڑ جائے، اور آرڈر دینے والے سے رابطہ نہ ہوسکے اور صانع موجودہ میٹریل سے نقص کے ساتھ سامان بنادے تو اس صورت میں صانع سے نقصان کا جرمانہ وصول نہیں کیا جاسکتا۔

۷- اگر عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ طے ہوگئی ہو تو صانع پر لازم ہے کہ وہ خریدار کو وقت پر وہ چیز فراہم کرے، اللہ تعالی کا ارشاد ہے:

"يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدۃ: ۱)۔

اگر صانع وقت پر وہ چیز فراہم نہ کرسکے، تو اسے اختیار ہوگا کہ وہ معاملہ کو فسخ کردے، اگر وہ صانع کو روپیہ نہیں دیا تھا، تو اب روپیہ دینے کی ضرورت نہیں، اور اگر دے دیا تھا تو واپس لے لے، البتہ قیمت کی ادائیگی کے بعد اس کا واپس لینا بعض مرتبہ دشوار بلکہ دشوار تر ہوجاتا ہے، ایسی صورت میں آرڈر دینے والا معاملہ فسخ کرنے کے بجائے آرڈر پر بنی ہوئی چیز ہی لینے میں عافیت سمجھتا ہے خواہ تاخیر ہی سے سہی۔

لیکن دوسرا پہلو یہ ہے کہ بسااوقات وقت پر ہر چیز نہ ملنے کی وجہ سے آرڈر دینے والے کو غیر معمولی نقصان سے دوچار ہونا پڑتا ہے، تو کیا محض تاخیر کی وجہ سے تاوان وصول کیا جاسکتا ہے؟

اس سلسلہ میں مختلف نظائر کی روشنی میں یہی بات سامنے آتی ہے کہ اسے تاوان وصول کرنے کا حق نہیں ہوگا، کیونکہ وقت اور اجل کا معاوضہ نہیں لیا جاسکتا، جیسے قرض دینے والا مقروض سے کہے کہ اگر تم نے چھ ماہ میں قرض واپس نہیں کیا تو اس کے بعد جتنی تاخیر ہوتی جائے گی سود اسی حساب سے واجب ہوتا رہے گا، ظاہر ہے کہ یہ صورت اجماعی طور پر حرام ہے، غور کیا جائے کہ مدت اور اجل کا عوض صورت بالا میں حرام ہے تو دریافت کردہ صورت میں بھی یہی حکم ہوگا، البتہ فی زمانہ بعض اسلامی مالیاتی ادارے قرض گیرندہ کے ٹال مٹول کو دیکھتے ہوئے مقررہ قسط کی تاخیر کی صورت میں کچھ جرمانہ عائد کرتے ہیں تاکہ مقروض قرض لے کر میٹھی نیند نہ سوجائے، بلکہ اسے دباؤ محسوس ہو، اور وقت پر قرض ادا کرے، لیکن اس جرمانہ کی رقم کا تصدق ضروری ہے، یہی شکل دریافت کردہ صورت میں بھی اختیار کی جاسکتی ہے کہ بائع سے جرمانہ وصول کیا جائے، پھر اس کو صدقہ کردیا جائے۔

اگر زیادہ تاخیر کی وجہ سے خریدار کا زیادہ نقصان ہو اور مبیع کی مالی حیثیت بھی متاثر ہوجائے تو دونوں فریق آپس میں مل بیٹھ کر قیمت پر از سر نو غور کرلیں، اور بائع سے خواہش کی جائے کہ وہ ثمن میں کمی کردے، جس کو فقہاء حط فی الثمن سے تعبیر کرتے ہیں، اس کے لئے اخلاقی دباؤ ڈالنے میں کوئی حرج نہیں ہے، کیونکہ خریدار یہاں حقیقی ضرر سے دوچار ہے، اور بائع حط فی الثمن پر آمادہ نہ ہو تو تفصیل بالا کے مطابق جرمانہ عائد کیا جاسکتا ہے، گو کہ اسی کا صدقہ واجب ہے، لیکن بائع کو بھی کچھ سبق ملنا چاہئے۔

مبیع کی حوالگی میں تاخیر کا اندیشہ ہو تو بہتر صورت یہ ہے کہ عقد کے وقت ہی شرط لگادی جائے کہ مقررہ وقت سے تاخیر کی صورت میں اتنا تاوان دینا پڑے گا، اور بائع اس کو قبول کرلے، تو اس صورت میں تاوان وصول کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے جیسا کہ قاضی شریح کا یہ مسلک ہے، اور ابن قیم کا رجحان بھی اسی طرف ہے اور جابر بن عبداللہ کی حدیث سے بھی اس کی تائید ہوتی ہے۔

''وهو يتخرج على مذهب القاضي شريح في ضمان التعويض عن التعطل والانتظار، وقد أيد ذلك ابن القيم بما رواه البخاري في صحيحه عن ابن عون عن ابن سيرين أنه قال: قال رجل لكريه أرحل ركابك، فإن لم أرحل معك في يوم كذا فلك مائة درهم فلم يخرج فقال شريح: من شرط على نفسه طائعًا غير مكره فهو عليه (صحيح البخاري، كتاب الشروط رقم الباب: ۱۸)،

وابن شبرمة قال في حديث جابر بن عبد الله في قصة البعير: البيع جائز والشرط جائز'' (مجمع الفقه الاسلامي، الدورة السابعة، العدد السابع، الجزء الثاني: ۵۱۳)۔

اس لئے بہتر بات یہ ہے کہ خریدار عقد کے وقت ہی اس طرح کی شرط لگادے، ایسی صورت میں تاوان لینا درست قرار پائے گا۔

عقد استصناع سے متعلق مسائل

مولانا محمد جہانگیر حیدر قاسمی[1]

۱- استصناع دراصل خلاف قیاس عرف وعادت اور ضرورت وتعامل کی بنیاد پر استحساناً جائز ہے، اور اس کے جواز کا بنیادی عنصر تعامل ناس اور عرف عام ہے، لہٰذا وہ اشیاء جنہیں آرڈر پر تیار کرانے کا فی زمانہ رواج ہو اور جو تجار اور کاروباری اداروں کے بیچ متعارف ہوں، چند شرطوں کے ساتھ ان میں عقد استصناع درست ہوگا۔

علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں: ''وفی الاستحسان: جاز، لأن الناس تعاملوه فی سائر الأعصار من غیر نکیر فکان إجماعًا منهم علی الجواز فیترك القیاس'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

پہلی شرط:

عقد استصناع کے درست ہونے کی پہلی شرط یہ ہے کہ جس چیز کا آرڈر دیا جارہا ہو اس کی جنس، نوعیت، مقدار اور صفات کی تصریح ہو تا کہ مبیع مصنوع کا مکمل خاکہ اس طرح سامنے آئے کہ متعاقدین کو باوجود عدم کے وجود کا تصور ہو اور دونوں یہ خیال کریں کہ وہ شئی گویا ان کی نظروں میں ہے، جواز بیع کے لئے مبیع کے تعلق سے اتنی جانکاری کافی ہے، فی زمانہ مبیع مصنوع کے تعارف کے لئے نظیر اور ماڈل بتانے کا طریقہ بھی رائج ہے جو مذکورہ مقاصد کی تکمیل میں بے حد معاون ہے۔

علامہ کاسانی فرماتے ہیں:

''وأما شرائط جوازه فمنها بیان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته، لأنه مبیع فلابد أن یکون معلومًا، والعلم إنما یحصل بهذه الأشیاء'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۳)۔

دوسری شرط:

استصناع (آرڈر کی بیع) کے درست ہونے کی دوسری شرط یہ ہے کہ جس چیز کو آرڈر پر تیار کرنے کا معاہدہ ہو رہا ہے وہ اس قبیل سے ہو کہ تجار اور کاروباری ادارے اس میں استصناع کی صورت اختیار کرتے ہوں اور اسے آرڈر پر تیار کرانے کا عام رواج ہو۔

صاحب بدائع ارقام فرماتے ہیں:

''منها أن یکون ما للناس فیه تعامل کالقلنسوة والخف والآنیة ونحوها فلا یجوز فیما لا تعامل لهم فیه'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

تیسری شرط:

امام اعظم ابوحنیفہ کی رائے میں استصناع درست ہونے کی تیسری شرط یہ ہے کہ مصنوع کی حوالگی کی مدت متعین نہ کی جائے ورنہ اس کی حیثیت استصناع کی باقی نہیں رہے گی، بلکہ یہ عقد سلم کے درجہ میں ہوگا، اور سلم کے شرائط معتبر ہوں گے۔

لیکن صاحبین فرماتے ہیں کہ عدم تاجیل کی شرط صحیح نہیں ہے، کیوں کہ عرف عام میں دونوں صورتوں میں استصناع کا رواج ہے، لہٰذا حوالگی کی مدت

---

[1] مدرسہ اسلامیہ دار العلوم الربانیہ، حیدر آباد۔

متعین کی جائے یا نہ کی جائے بہر دو صورت عقد استصناع ہی ہوگا۔

علامہ وہبہ الزحیلی نے حالات حاضرہ اور موجودہ عرف وتعامل کے مد نظر صاحبین کے قول کو راجح قرار دیا ہے، وہ لکھتے ہیں:

''وقال الصاحبان: ليس هذا بشرط، والعقد استصناع على كل حال حدد فيه الأجل أو لم يحدد، لأن العادة جارية بتحديد الأجل فى الاستصناع، ونرى قولهما هو المتمشى مع ظروف الحياة العملية فهو أولى بالأخذ'' (الفقه الاسلامى وادلته ۴/ ۶۳۳)۔

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع:

۱- استصناع اپنے نام کے اعتبار سے بیع ہے، ''لأنه سماه فى الكتاب بيعًا'' (بنایہ ۸/ ۳۲۴)۔

۲- نیز استصناع کا جواز ثابت کرنے کے لئے امام محمد نے قیاس واستحسان کا ذکر کیا ہے۔

اور صاحب بدائع کے بیان کے مطابق قیاس واستحسان کا ذکر بیع ہی کے مناسب حال ہے۔وہ لکھتے ہیں:

''وذكر القياس والاستحسان لايليق بالعدات'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۳)۔

۳- اسی طرح عقد استصناع ان ہی اشیاء میں درست ہوتا ہے جن میں استصناع کا عرف میں تعامل ہو اور اس طرح کی شرطیں بیوع کے اندر تو درست ہیں، لیکن وعدے اس قسم کی شرطوں سے مشروط نہیں کئے جاتے۔

مذکورہ وجوہات واسباب کی بنیاد پر مشائخ حنفیہ نے عقد استصناع کو بیع مانا ہے اور اسی رائے کو فقہاء حنفیہ نے ترجیح دی ہے، اور جن حضرات نے استصناع کو وعدہ بیع کہا ہے ان کی تردید کی ہے۔

صاحب بنایہ تحریر فرماتے ہیں:

''والصحيح أنه يجوز بيعًا لاعدة، والمعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا، والصحيح أن الاستصناع يجوز بيعًا أى من حيث البيع لاعدة أى لا من حيث الوعد، وقال فخر الاسلام فى شرح الجامع الصغير: هو بيع عند عامة مشائخنا لا مواعدة لأنه سماه فى الكتاب بيعًا وأثبت فيه خيار الرؤية وهو يثبت فى البيع لا فى الوعد'' (بنایہ ۸/ ۳۲۴، درمختار مع رد المحتار ۷/ ۳۶۵)۔

۳- استصناع بیع معدوم کی نہی سے مستثنی ہے، اس لئے مبیع (مصنوع) کے وجود میں آنے سے پہلے مستصنع وصانع کے بیچ باہمی رضامندی سے مطلوب شرائط کی رعایت کے ساتھ جو معاہدہ بیع ہو وہ درست ہوگا اور مصنوع اگرچہ فی الحال معدوم ہے حکمًا موجود مانا جائے گا۔

فقہاء نے تصریح کی ہے: ''والمعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا'' (بنایہ ۸/ ۳۷۴)۔

لیکن مستصنع کے لئے مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے یا ہو بہو وہ شیٔ صانع کے پاس پہلے سے تیار ہو تو اسکی حوالگی اور عقد استصناع کے تمام ولازم ہونے سے پہلے اس شیٔ کا خریدار سے اور دوسرے خریدار کا تیسرے خریدار سے معاملہ بیع کرنا بطور بیع درست نہیں ہوگا، کیونکہ عقد استصناع خلاف قیاس جائز ہے، لہذا مستصنع وصانع کے بیچ عقد بیع تو درست ہوگا اور یہ معدوم کی صورت سے مستثنی ہوگا، لیکن مستصنع اور مابعد خریدار کے بیچ طے پانے والے معاہدے معدوم کی بیع سے مستثنی نہیں ہوں گے، اور علی وجہ القیاس غیر صحیح قرار پائیں گے۔

ہاں اگر مستصنع اور مابعد خریداری کے درمیان طے ہونے والے معاہدات کو بیع نہیں بلکہ وعدہ بیع تسلیم کیا جائے تو یہ شکل درست ہوگی اور مستصنع وصانع کے بیچ عقد استصناع کو بیع اور مستصنع ومابعد معاہدات کو وعدہ بیع پر محمول کیا جائے گا۔

ظاہر ہے کہ وعدہ بیع کے لئے مبیع کا موجود ہونا ضروری نہیں اور نہ ہی وہ شرائط لازم ہیں جو انعقاد بیع کے لئے ضروری ہیں۔

۴- استصناع کن چیزوں میں درست ہے اور کن چیزوں میں نہیں؟ اس سلسلہ میں فقہاء نے یہ اصول ذکر کیا ہے کہ جن چیزوں میں مابین الناس استصناع کا

رواج اور عام عرف ہو ان میں مذکورہ شرطوں کے ساتھ عقد استصناع درست ہے اور جن چیزوں میں رواج اور تعامل نہ ہو ان میں درست نہیں۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها. فلا يجوز فيما لا تعامل لهم فيه. كما إذا أمر حائكًا أن يحوك له ثوبًا بغزل نفسه ونحو ذلك مما لم تجر عادات الناس بالتعامل فيه'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

فقہاء نے عقد استصناع کی صحت کے لئے اشیاء منقولہ کی شرط نہیں لگائی ہے اور نہ ہی منقولہ وغیر منقولہ کی تقسیم برتی ہے، البتہ زمانہ قدیم میں جن چیزوں میں استصناع کا رواج تھا اور جن کی مثالیں فقہاء نے دی ہیں وہ عام طور پر منقولی ہیں، لیکن فی زمانہ اس کا دائرہ کافی وسیع ہو گیا ہے، منقولی کے علاوہ غیر منقولی اشیاء اور چھوٹی چیزوں کے ساتھ بڑی چیزوں جیسے بلڈنگ اور جہاز وغیرہ میں بھی استصناع کا بڑے پیمانہ پر تعامل ہے، اس لئے مذکورہ اصول کی روشنی میں دونوں طرح کی چیزوں میں استصناع درست ہوگا، اور منقولی وغیر منقولی کا فرق نہیں ہوگا۔

چنانچہ فقہاء نے ''کپڑا'' میں باوجود منقولی ہونے کے عدم تعامل کی وجہ سے عقد استصناع کو غیر درست قرار دیا ہے۔

''ولا يجوز الاستصناع في الثياب لعدم تعامل الناس فيه'' (الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۶۳۳)۔

۵- استصناع کی صورت میں صانع کے لئے یہ لازم نہیں کہ آرڈر کے بعد طے شدہ شرائط کے مطابق تیار کردہ اشیاء ہی فراہم کریں، کہ مذکورہ معیار پر پہلے سے تیار شدہ یا کسی اور کی تیار کردہ اشیاء بھی مستصنع کو فراہم کر سکتا ہے۔

صاحب ہدایہ لکھتے ہیں: ''المعقود عليه العين دون العمل حتى لو جاء به مفروغًا لا من صنعه أو صنع غيره فأخذه جاز'' (ہدایہ ۳/ ۱۰۰، الدر المختار مع رد المحتار ۷/ ۴۶۶)۔

لہذا مالیاتی ادارے چوں کہ فریق اول سے آرڈر حاصل کرتے ہیں، اس لئے ان کی حیثیت صانع کی ہو اور وہ مبیع مصنوع خود تیار نہ کریں بلکہ تیسرے فریق یعنی کسی کمپنی سے نسبتًا کم قیمت پر سامان تیار کرا کے فراہم کریں تو یہ صورت بھی جواز کی ہو سکتی ہے اور مالیاتی ادارے کے لئے یہ نفع شرعی قباحت سے خالی ہو سکتا ہے۔

اور اگر مالیاتی ادارے کی حیثیت درمیانی فریق کی ہو جو اس معاملہ میں صرف معاون کا کردار ادا کر رہا ہے اور مستصنع فریق اول اور صانع فریق ثالث ہو تو بھی یہ صورت تعامل اور حاجت کی بنا پر درست ہوگی کہ فی زمانہ ہر کس و ناکس کے لئے براہ راست کمپنی سے رابطہ و معاہدہ آسان نہیں، اس طرح حاصل شدہ نفع کو مالیاتی اداروں کے لئے اجرۃ العمل کے طور پر صحیح قرار دیا جائے، جس طرح ایک دکان دار مشتری سے کسی چیز کا آرڈر حاصل کرتا ہے اور کمپنی یا ڈیلر سے اسے منگوا کر مشتری کو فراہم کرتا ہے اور وہ مشتری اس کی ایک قیمت وصول کرتا ہے اور کمپنی یا ڈیلر کو اس سے کم قیمت ادا کرتا ہے اس دوران حاصل نفع اس دکاندار کے لئے جائز ہوتا ہے۔

۶- عقد استصناع کے حکم کے بارے میں ائمہ احناف کے درمیان اختلاف ہے۔

ظاہر الروایہ یہ ہے کہ اگر صانع مستصنع کے بیان کردہ اوصاف و شرائط کے مطابق مال تیار کر دے اور مستصنع کے حوالے کر دے تو مستصنع کو خیار رؤیت حاصل ہوگا اور یہ بیع اس کے حق میں لازم نہیں ہوگی، چنانچہ اسے لینے اور رد کرنے کا اختیار ہوگا جبکہ صانع کو اس صورت میں اختیار نہیں ہوگا، اگر مستصنع اس مال کو قبول کرتا ہے۔

صاحب بدائع تحریر فرماتے ہیں:

''وأما حكم الاستصناع فحكمه في حق المستصنع إذا أتى الصانع بالمستصنع على الصفة المشروطة ثبوت ملك غير لازم في حقه حتى يثبت له خيار الرؤية إذا رآه إن شاء أخذه وإن شاء تركه، وفي حق الصانع ثبوت ملك لازم إذا رآه المستصنع ورضي به، ولا خيار له هذا هو جواب ظاهر الروايه'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

امام اعظمؒ سے دوسری روایت یہ ہے کہ اس صورت میں بیع دونوں کے حق میں غیر لازم ہوگی اور دونوں کو خیار ہوگا۔

’’وروى عن أبي حنيفة أنه غير لازم في حق كل واحد منهما حتى يثبت لكل واحد منهما الخيار‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)

قاضی امام ابو یوسف کی رائے یہ ہے کہ مذکورہ صورت میں بیع دونوں کے حق میں لازم ہوگی اور ہر دو کو خیار نہ ہوگا۔

’’وروى عن أبي يوسف رحمه الله تعالى أنه لازم في حقها حتى لا خيار لأحدهما لا للصانع ولا للمستصنع أيضًا‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)

ظاہر الروایہ اور امام ابو حنیفہؒ کی مذکورہ بالا روایت اس بات پر متفق ہیں کہ مستصنع کے حق میں بیع لازم نہیں ہوگی اور اسے قبول ورد کا خیار ہوگا۔

اس رائے کی وجہ یہ بیان کی گئی ہے کہ مستصنع نے ایسی شیٔ خریدی ہے جسے اس نے دیکھا نہیں ہے اور جب کوئی شخص ایسی چیز خریدتا ہے جسے دیکھا نہیں تو اسے خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے۔

’’وجه ظاهر الرواية: وهو إثبات الخيار للمستصنع لا للصانع أن المستصنع مشتريًا شيئًا لم يره، لأن المعقود عليه (وهو المستصنع) وإن كان معدومًا حقيقة لكنه جعل موجودًا شرعًا حتى جاز العقد استحسانًا، ومن اشترى شيئًا لم يره فهو بالخيار إذا رآه والصانع بائع شيئًا لم يره فلا خيار له‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۵)۔

دوسری وجہ یہ بیان کی گئی کہ مستصنع کو خیار نہ دینے کی صورت میں ضرر ہے، کیونکہ یہ بہت ممکن ہے کہ مبیع مصنوع مناسب نہ ہو اور مستصنع اسے نامنظور کردے، لیکن اس سے ثمن کا مطالبہ ہو تو وہ اسے کسی اور سے بیچنے کے لئے مجبور ہو اور ایسی صورت میں مثل ثمن پر خریدنے کے لئے کوئی تیار نہ ہو، لہذا کم قیمت میں بیچنے سے مستصنع کو نقصان برداشت کرنا پڑے گا۔

’’ولأن الزام حكم العقد في جانب المستصنع إضرار، لأن من الجائز أن لايلائمه المصنوع ولا يرضى به فلو لزمه وهو مطالب بثمنه فيحتاج إلى بيعه من غيره ولا يشترى منه بمثل قيمته فيتضرر به‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۵)۔

امام ابو یوسف کی رائے کی توجیہ یہ کی گئی ہے کہ بیع لازم نہ ہونے اور مستصنع کے لئے خیار کی صورت میں صانع کو ضرر اور نقصان ہوگا کہ اگر مستصنع نے معاملہ رد کردیا تو صانع کا قیمتی میٹریل اور محنت ضائع ہوگی، نیز صانع کے لئے مبیع مصنوع کو مخصوص ڈیزائن اور ممتاز معیار پر مارکیٹ میں بیچنا انتہائی دشوار ہوگا، لہذا صانع کو ضرر عظیم سے بچانے کے لئے مستصنع کے حق میں بیع کو لازم قرار دیا جائے۔

’’وجه رواية أبي يوسف أن في إثبات الخيار للمستصنع إضرارًا بالصانع لأنه قد أفسد متاعه وفرى جلده وأتى بالمستصنع على الصفة المشروطة فلو ثبت له الخيار لتضرر به الصانع فيلزم دفعًا للضرر عنه‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

ظاہر الروایہ اور امام ابو یوسف کی آراء کی وجوہات پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ لزوم بیع اور عدم لزوم بیع کے سلسلہ میں دفع ضرر کو اہمیت دی گئی ہے، امام ابو حنیفہ اور امام محمد نے مستصنع کے ضرر کا خیال کیا ہے اور امام ابو یوسف نے صانع کے ضرر کا خیال رکھا ہے۔

لہذا آرڈر پر تیار کی گئی چیز اگر ایسی ہے جو مارکیٹ میں بہ سہولت دستیاب ہوتی ہے اور بہ آسانی خریدی اور بیچی جاتی ہے تو چونکہ صانع کے لئے کسی اور سے اسے فروخت کرنا مشکل نہیں ہوگا، اس لئے امام ابو حنیفہ اور امام ابو یوسف کے قول کے مطابق مستصنع کو آرڈر رد کرنے کا اختیار ہوگا اور صانع بطور بیعانہ دی گئی رقم واپس کرے تا کہ مستصنع کو نقصان نہ ہو۔

’’ولأن إلزام حكم العقد في جانب المستصنع إضرار‘‘ (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۵)۔

اسی کیفیت سے متعلق وہبہ زحیلی نے لکھا ہے:

’’إن ضرر المستصنع بإبطال الخيار له أكثر من ضرر الصانع إذ لايتعذر عليه بيع المصنوع على أية حال‘‘ (بحوالہ مبسوط ۱۲/ ۱۳۹، الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۴)۔

اور اگر آرڈر پر تیار کی گئی چیز ایسی ہے کہ اس ڈیزائن اور معیار کی چیز مارکیٹ میں آسانی سے فراہم نہیں ہوتی اور نہ ہی کھلے بازار بیچی اور خریدی جاتی ہے، یا وہ زیادہ بھاری بھرکم اور بیش قیمت ہے، جیسے جنگی جہاز وغیرہ تو امام ابو یوسف کی رائے پر عمل کرتے ہوئے مستصنع کو معاملہ رد کرنے کا اختیار نہ دیا جائے اور

بیع لازم قرار دیا جائے، تاکہ صانع کو شدید ضرر سے بچایا جاسکے۔ بحالت موجودہ مستصنع اگر آرڈر کا مال لینے سے انکار کردے تو صانع کے لئے یہ درست ہوگا کہ بیعانہ کی رقم سے اپنے نقصان کی تلافی کرے۔

فقہ کا مشہور ضابطہ ہے: ''الضرر یزال''، ''الحرج مدفوع''، ''الضرر الأشد یزال بالضرر الأخف''۔

۷- اگر آرڈر دیئے گئے سامان کا میٹریل خود خریدار فراہم کرے اور صانع کا صرف عمل ہو تو یہ ''عقد'' استصناع نہیں بلکہ اجارہ ہوگا۔

''فإذا کانت ألعین من المستصنع لا من الصانع فإن العقد یکون إجارة لا استصناعًا'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۱)۔

اسی طرح مفروضہ صورت میں صانع کی حیثیت اجیر مشترک کی ہے، چنانچہ مصنوع اگر آرڈر کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دینے والے کے لئے یہ ضروری نہیں کہ وہ اسے بہر حال قبول کرے بلکہ اسے اختیار ہوگا کہ وہ اسے ادا کردے اور صانع سے میٹریل کی قیمت وصول کرلے، کیوں کہ اصولی طور پر صفت کا اختلاف بھی اجیر پر ضمان کو ثابت کرتا ہے، ''المخالفة سبب لوجوب الضمان'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۷۷۲) یا بہ حالت موجودہ اسے قبول کرلے اور صانع کو مثلی اجرت ادا کرے۔

اور مستصنع کے لئے صانع سے نقصان کا جرمانہ وصول کرنا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ اسے رد کرنے کا اختیار ہے اور وہ قبول کرنے پر مجبور بھی نہیں۔

''وأما المخالفة فی الصفة: کأن یسلم صباغًا لیصبغه بصبغ معین، فصبغه بصبغ آخر من جنس اللون المتفق علیه، فیکون صاحب الثوب أیضا مخیرًا بین تضمین قیمة الثوب أو أخذه وإعطاء أجر المثل'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۷۷۵، درمختار مع رد المحتار ۹/ ۴۸، ۴۹)۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر کرنا ضروری نہیں ہے۔

''لا یجب فیه تعجیل الثمن ولا بیان مدة للصنع والتسلیم'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۱)۔

باوجود اس کے اگر عرف میں تاریخ مقرر کرنے کا رواج ہو تو صاحبین نے اسے تعجیل مبیع پر محمول کرتے ہوئے جائز قرار دیا ہے۔

صاحب بدائع لکھتے ہیں: ''وعندهما هو علی حاله استصناع وذکره الأجل للتعجیل''۔

مگر اسے استصناع کا مقصود اور حاصل قرار نہیں دیا جاسکتا ہے، لہذا صانع اگر وقت پر مبیع فراہم نہ کرپائے اور مستصنع بازار سے زیادہ قیمت میں خرید کر اپنے گاہک کو فراہم کرے تو اس پر مستصنع صانع سے جرمانہ وصول نہیں کرسکتا ہے، کیونکہ جب تک صانع مبیع مستصنع کے حوالہ نہ کردے، بیع دونوں کے حق میں لازم نہیں ہوتی اور ہر دو کو معاملہ رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے۔

لہذا مذکورہ صورت میں مستصنع صانع سے معاہدہ بیع برخواست کردے تاکہ وہ آرڈر قبول کرنے اور اس کے لئے دوسرے خریدار کی تلاش کی پریشانیوں سے محفوظ رہے۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں: ''وأما کیفیة جوازه فهی أنه عقد غیر لازم فی حق کل واحد منهما قبل رؤیة المستصنع والرضا به حتی کان للصانع أن یمتنع من الصنع وأن یبیع المصنوع قبل أن یراه المستصنع. وللمستصنع أن یرجع أیضًا'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

رہی یہ بات کہ بازار سے مہنگا سامان خرید کر اپنے گاہک کو فراہم کرنے کی صورت میں مستصنع کو نقصان اٹھانا پڑے گا تو درحقیقت یہ صورت مہنگا خرید کر سستا فراہم کرنے کی نہیں ہے ورنہ یہ سودا کوئی عقل مند نہیں کرتا۔ بلکہ زیادہ سستا کے مقابلے سستا خرید کر نفع سے فراہم کرنا ہے، لہذا معاملہ رد ہونے کی صورت میں صانع کو اس کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جاسکتا اور نہ ہی اس پر جرمانہ عائد کیا جاسکتا ہے، کیونکہ عقد استصناع میں وقت مقرر کی حیثیت سلم میں تاجیل کی طرح نہیں بلکہ تعجیل مبیع کے طور پر ہے جس میں قدرے تاخیر کی گنجائش موجود ہے، بصورت دیگر مستصنع کو خیار رد حاصل ہے، واللہ اعلم۔

عقد استصناع کے احکام

مفتی محمد عارف باللہ القاسمی [1]

معیشت وتجارت کے میدان کے طریقوں میں سے ایک طریقہ "استصناع" ہے، جو ماضی میں تو بہت محدود تھا، اور چند مخصوص چیزوں کی حد تک اس کا رواج تھا، لیکن موجودہ دور میں معاشی انقلاب نے اس میں بھی بڑی وسعت پیدا کردی ہے اور بہت سی چیزوں کے معاملات میں اس کو اختیار کیا جاتا ہے۔

استصناع کیا ہے؟

استصناع یہ ہے کہ ایک شخص کسی دوسرے شخص سے یہ مطالبہ کرے کہ وہ اپنے اخراجات سے خاص متعینہ اوصاف کے ساتھ متعینہ رقم کے عوض متعینہ مدت میں کوئی چیز بنا کراسے دے، اور وہ شخص اسے قبول کر کے اس کے بنانے پر تیار ہوجائے (الموسوعة الفقهيہ ۳/ ۲۲۵، ۱۹۲/۲۵، بحوث فقهيہ فی قضایا اقتصادیة معاصرۃ: ۲۲۲)۔

۱- کن چیزوں میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے؟

عام طور پر فقہاء کے کلام میں عقد استصناع کے تحت معمولی چیزوں کی تیاری کا تذکرہ ملتا ہے، لیکن اس کے ساتھ یہ صراحت بھی ملتی ہے کہ یہ عقد ہر اس چیز میں جاری ہوگا جس میں عقد استصناع کا تعامل ہو، اور جن چیزوں میں اس کا تعامل نہ ہو اس میں یہ عقد جاری نہ ہوگا، کیونکہ دراصل تو اس عقد کو بیع معدوم ہونے کی وجہ سے ممنوع ہونا چاہئے، لیکن جن چیزوں میں تعامل ہے ان میں انسانی حاجت کی تکمیل کی خاطر عقد استصناع کو جاری کیا گیا اور ان چیزوں کو بیع معدوم سے تعامل وحاجت کی بنیاد پر مستثنیٰ کرلیا گیا، چنانچہ جن چیزوں میں تعامل نہ ہو ان میں اصل حکم یعنی بیع معدوم کی ممانعت باقی رہے گی، اور ان میں عقد استصناع جاری نہ ہوگا، علامہ برہان الدین محمود بن احمد مازہ لکھتے ہیں:

"أن الاستصناع جائز فی کل ما جری التعامل فیه کالقلنسوة والخف والأوانی المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا، ولا یجوز فیما لم یجر التعامل فیه کالثیاب وما أشبهها" (المحیط البرہانی ۷/ ۱۳۴)

(بے شک استصناع بربنائے استحسان جائز ہے، ہر اس چیز میں جس میں تعامل ہو، جیسے کہ ٹوپی، موزہ اور پیتل اور تانبہ سے بنائی جانے والی چیزیں وغیرہ، اور ان چیزوں میں جائز نہیں ہے جس میں تعامل جاری نہ ہو جیسے کہ کپڑے اور ان جیسی چیزیں)۔

دراصل فقہاء کے کلام میں جن چند چیزوں کا تذکرہ ہے وہ برائے تمثیل ہے برائے حصر نہیں ہے، یہی وجہ ہے کہ جن چیزوں کا تذکرہ قدیم فقہاء کے نزدیک نہیں ملتا تھا عہد عثمانی میں اس میں عقد استصناع کو جائز مانا گیا جیسے کہ کشتیاں وغیرہ، اس لئے کہ اس کے جواز کی بنیاد دراصل تعامل اور حاجات الناس ہے، تو جب جس چیز میں تعامل اور حاجت استصناع کے جواز کی طالب ہوگی اس میں اس کو جائز وصحیح مانا جائے گا۔

البتہ اس کے جائز وصحیح ہونے میں عام عقود کی صحت کی عمومی شرطوں کے ساتھ ساتھ ان خاص شرطوں کا پایا جانا ضروری ہوگا۔

عقد استصناع کے جواز کی خاص شرطیں:

۱- معقود علیہ معلوم ہو، یعنی عقد میں یہ بات مذکور ہو کہ وہ چیز کتنی اور کیسی ہوگی اور اس کے اوصاف کیا ہوں گے؟ اسے کیسے بنایا جائے گا اور اس کے

[1] امارت شرعیہ راجستھان، مسلم مزدور کالونی، پرتاپ نگر، جودھپور، مدرسہ جامعہ ابوبکر صدیق، جودھپور۔

استعمال میں کون سی چیزیں کس نوعیت کی کس مقدار میں استعمال کی جائیں گی؟ یہ شرط عقد استصناع کا ایک اہم اور بنیادی شرط ہے، اس شرط کو بیان کرتے ہوئے علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''وأما شرائط جوازه (فمنها): بيان جنس المصنوع، ونوعه وقدره وصفته؛ لأنه لا يصير معلومًا بدونه'' (بدائع ۵/ ۳)

(بہر حال اس کے جواز کی شرطیں تو ان میں سے مصنوع کے جنس ونوع اور اس کی مقدار وصفت کو بیان کرنا ہے، اس لئے کہ وہ چیز اس کے بغیر معلوم نہیں ہوگی)۔

۲- وہ چیز جس کے بنانے کا معاملہ ہو رہا ہو اس میں تعامل کا رواج ہو، چنانچہ جس میں تعامل نہ ہو اس پر بیع معدوم کی ممانعت کا حکم جاری ہوگا (حوالہ سابق)۔

البتہ اس میں ماضی کے تعامل کے بجائے عہد حاضر کے تعامل کو بنیاد بنایا جائے گا اور اس اعتبار سے ان چیزوں میں بھی عقد استصناع جاری ہوگا جن میں ماضی میں استصناع کا تعامل نہ تھا، لیکن اب اس میں استصناع کا تعامل ہے، البتہ زمینی پیداوار وغیرہ میں عقد سلم ہی جاری ہوگا، کیونکہ ان کا تعلق انسانی صنعت سے نہیں ہے (عقد الاستصناع للزرقا: ۳۶)۔

۳- تیاری کے بعد معقود علیہ کو مستصنع کے حوالہ کب کیا جائے گا اس کا وقت متعین ہو... اس شرط کے بارے میں حضرت امام ابوحنیفہؒ سے گرچہ یہ منقول ہے کہ مدت کی تعیین سے وہ استصناع باقی نہیں رہے گا، بلکہ وہ عقد سلم بن جائے گا، لیکن حضرات صاحبین کی رائے یہ ہے کہ اس سے عقد استصناع پر کوئی فرق نہیں پڑتا (المبسوط للسرخسی ۱۲/ ۱۴۰، بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔ اور یہ حقیقت ہے کہ عموماً عقد میں مدت کا کسی نہ کسی درجہ میں تعیین ہوتا ہی ہے بلکہ حالات کے لحاظ سے ضروری بھی ہے، ورنہ اس سے بسا اوقات نزاع پیدا ہوتا ہے اور جو چیز مفضی إلی النزاع ہو وہ ممنوع ہے، اس لئے عصر حاضر کے فقہاء نے حضرات صاحبین کے قول کو ترجیح دیتے ہوئے تعیین اجل کو واجب قرار دیا ہے، اور ان ہی حضرات کی رائے کو ترجیح دیتے ہوئے مجمع الفقہ الاسلامی الدولی نے اپنے ساتویں سمینار میں تعیین اجل کے واجب ہونے کی بات کہی ہے (مجلۃ المجمع: العدد السابع ۲/ ۲۲۳)، اور یقیناً موجودہ کاروباری نظام میں اس کی لازمی ضرورت بھی ہے۔

۲- استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع؟

۱- فقہاء کرام کے نزدیک اس مسئلہ میں کئی نظریات ہیں، بعض فقہاء احناف اس کو وعدہ بیع مانتے ہیں، مبسوط سرخسی میں حاکم شہیدؒ کی یہی رائے مذکور ہے (مبسوط سرخسی ۱۲/ ۱۳۹)۔

۲- فقہاء شوافع، مالکیہ اور حنابلہ اس کو عقد سلم مانتے ہیں، اس لئے ان کے نزدیک اس پر سلم کے احکام جاری ہوں گے اور مجلس عقد میں ثمن کی حوالگی یا مالکیہ کے قول کے مطابق تین دنوں کے اندر ثمن کی حوالگی لازم ہوگی (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/ ۶۳۲)۔

۳- تیسرا نظریہ فقہاء احناف میں سے بہت سے فقہاء کا یہ ہے کہ یہ عقد بیع ہے، اور اسی قول کو فخر الاسلام نے عام مشائخ کا قول بتایا ہے، اسی طرح علامہ ابوالحسنات لکھنوی اور دیگر فقہاء نے اس کو عام مشائخ کا قول کہہ کر صحیح قرار دیا ہے۔ صاحب بنایہ لکھتے ہیں:

وقال فخر الإسلام في شرح ''الجامع الصغير'': ''هو بيع عند عامة مشايخنا لا مواعدة'' (البنایہ ۸/ ۳۷۴)۔

(فخر الاسلام نے جامع صغیر کی شرح میں کہا ہے، وہ ہمارے عام مشائخ کے نزدیک بیع ہے، وعدہ نہیں ہے)۔

پھر ان حضرات میں سے بعض کے نزدیک یہ بیع لازم ہے جس میں اختیار نہیں ہے اور بعض کے نزدیک بیع ہے، لیکن مشتری کو اس میں اختیار ہے (بدائع الصنائع ۶/ ۸۴)۔

۴- فقہاء احناف کے نزدیک اس کے بارے میں ایک رائے یہ ہے کہ یہ ایک عقد اجارہ ہے، اس لئے کہ اس میں عمل کی طلب ہوتی ہے اور جس عقد میں مقصود عمل ہو وہ عقد اجارہ ہوتا ہے (العنایہ ۷/ ۱۱۶)۔

۵- بعض فقہاء احناف کے نزدیک اس کو ابتداء اجارہ اور انتہاء بیع کا درجہ دیا گیا ہے، علامہ ابن ہمام نے فتح القدیر میں اس کو ذکر کیا ہے، یہی وجہ ہے کہ اگر صانع کی وفات ہو جائے تو یہ عقد باطل ہو جاتا ہے (فتح القدیر ۷/ ۱۰۹)۔

۶- ان تمام اقوال کے علاوہ ایک چھٹا قول علامہ سرخسی کے بیان سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ یہ نہ تو وعدہ بیع ہے، نہ بیع ہے، نہ سلم اور نہ ہی اجارہ، بلکہ یہ ایک مستقل

عقد ہے، گرچہ کہ اس کو اجارہ، سلم اور بیع تینوں سے ہی ایک گونہ مشابہت ہے۔ علامہ سرخسی لکھتے ہیں:

''اعلم أن البیوع أنواع أربعة، بیع عین بثمن، وبیع دین فی الذمة بثمن وهو السلم، وبیع عمل العین فیه تبع وهو الاستئجار للصناعة ... وبیع عین شرط فیه العمل وهو الاستصناع'' (المبسوط للسرخسی ۱۵/ ۸۴)

(یہ جان لو کہ بیع کی چار قسمیں ہیں: (۱) ثمن کے بدلے کسی متعین شیٔ کی بیع، (۲) ذمہ میں لازم دین کی ثمن کے ذریعہ بیع اور وہ سلم ہے، (۳) اور عمل کی بیع جس میں عین تابع ہو اور وہ کام کے لئے کسی کو اجرت پر لینا ہے، (۴) اور عین کی بیع جس میں عمل کی شرط ہو اور وہ استصناع ہے)۔

اسی چھٹے قول کو عصر حاضر کے بہت سے فقہاء و محققین نے ترجیح دی ہے، چنانچہ مصطفی الزرقا، محمد سلیمان الاشقر وغیرہ محققین نے اسی کو اختیار کیا ہے

(عقد الاستصناع ومدی أهمیته فی الاستثمارات الإسلامیه المعاصرة: ۱۸، عقد الاستصناع لسلیمان الاشقر: ۲۲۷)۔

اور مجمع الفقہ الاسلامی سعودی عرب کے جدہ میں منعقد ہونے والے ساتویں سمینار میں اسی رائے کو راجح قرار دیا گیا ہے، قرارداد کے الفاظ یہ ہیں:

''إن عقد الاستصناع ...وهو عقد وارد علی العمل والعین فی الذمة، ملزم للطرفین إذا توافرت فیه الأرکان والشروط'' (مجلة المجمع: العدد السابع ۲/ ۲۲۳)

(بے شک عقد استصناع ایسا عقد ہے جو عمل اور عین فی الذمہ پر وارد ہوتا ہے، اور طرفین پر لازم ہے جب کہ اس میں ارکان وشروط موجود ہوں)۔

اور اس کی گنجائش بھی ہے کہ اسے متعارف منصوص عقود کے علاوہ ایک مستقل عقد مانا جائے، کیونکہ معاملات کی بنیاد حاجت وضرورت کی تکمیل ہے اور اس میں انسانی حریت کی رعایت بھی ہے، چنانچہ کسی ایسے نئے معاملہ کے شکل کی شرعاً گنجائش بھی ہے جو دیگر مفاسد سے خالی ہو اور یہ حقیقت ہے کہ موجودہ زمانہ میں جہاں دیگر شعبوں میں انقلابی تبدیلیاں رونما ہوئی ہیں وہیں کاروبار ومعیشت میں بھی بڑی تبدیلیاں پیدا ہوئی ہیں، اور استصناع کی ضرورت لوگوں کو پہلے سے کہیں زیادہ اب محسوس ہو رہی ہے اور بہت سی چیزوں میں استصناع کے طریقے کو بڑے پیمانے پر اختیار کیا جا رہا ہے، اور بڑی بڑی کمپنیاں اس کے ذریعہ سے مختلف سامان مارکیٹ میں پیش کر رہی ہیں۔ حتی کہ بہت سی کمپنیاں جہاں اپنے پروڈکٹس خود بناتی ہیں، وہیں بعض اجزاء کسی دوسری کمپنی سے مطلوبہ صفات کے ساتھ بنوا کر اپنی کمپنی کے نام سے پیش کرتی ہیں، ان حالات میں واقعی استصناع کو ایک مستقل عقد کی شکل دینا بہتر ہوگا۔ تاکہ بیع وسلم یا اجارہ ماننے کی صورت میں پیدا ہونے والی تنگی وحرج دور ہو سکے۔

۳- مبیع کے وجود میں آنے سے پہلے مستصنع کا اسے فروخت کرنا:

عام طور پر یہ شکل بھی جاری ہے، ایک شخص مطلوبہ صفات کے ساتھ کسی سے کسی چیز کے بنانے کا معاملہ کر لیتا ہے اور ابھی وہ چیز تیاری کے مرحلہ میں ہی معدوم اور غیر مقبوض ہوتی ہے کہ وہ شخص کسی اور سے اس کی فروختگی کا معاملہ کر لیتا ہے، مثلاً ایک متعین نقشہ کے مطابق مکان یا فلیٹ کے خریدنے کا معاملہ کسی بلڈر سے کر لینے کے بعد وہ شخص اس مکان یا فلیٹ کو کسی اور سے بیچنے کا معاملہ کر لیتا ہے، جب کہ ابھی وہ مکان وفلیٹ تیار ہی نہیں ہوتا ہے، اس میں یہ خریدار تیسرے شخص سے جس چیز کو بیچ رہا ہے وہ شیٔ معدوم ہے، اور شریعت میں معدوم شیٔ کی فروختگی کو منع کیا گیا ہے، اس لئے دوسرے مستصنع خریدار کا کسی تیسرے سے اس کا بیچنا درست نہیں ہے، ایک استفتاء کے جواب میں فقیہ العصر حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی لکھتے ہیں:

''اگر ابھی بلڈنگ تعمیر ہی نہیں ہوئی تو خریدنے والے شخص سے اس کا بیچنا جائز نہیں ہے، کیونکہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملہ موجود ہونا ضروری ہے، البتہ اس کی چھت پڑ چکی ہو اور اس کے خریدے ہوئے فلیٹس کی جو سطح ہوگی، خواہ زمین ہو یا کوئی چھت وہ موجود ہو، دیواریں اور مکان سے متعلق دوسری ضروریات موجود نہ ہو تو بحالت موجودہ اس کی جو قیمت مقرر ہو اس کے لحاظ سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لئے کہ اس حد تک مکان وجود میں آچکا ہے'' (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۷۴)۔

۴- استصناع اموال غیر منقولہ میں؟

جیسا کہ یہ بات سابق میں تحریر کی جاچکی ہے کہ استصناع کن چیزوں میں جائز ہے اور کن میں نہیں؟ اس کا تعلق منقولہ اور غیر منقولہ سے ہونے کے

بجائے تعارف وتعامل سے ہے، اگرچہ فقہاء کے یہاں منقولہ چیزوں کی مثالیں ہی ملتی ہیں، لیکن یہ مثالیں حصر وتحدید کے لئے نہیں بلکہ ان زمانوں میں مروج چیزوں کی ہیں جن میں استصناع کا رواج تھا، البتہ تعامل کے بدلنے سے اس میں تبدیلی اور وسعت ممکن ہے، موجودہ زمانہ میں غیر منقولہ چیزوں میں بھی استصناع کا تعامل بہت ہی عام ہو چکا ہے، اس لئے تعامل کی وجہ سے ان میں بھی جواز کی مذکورہ شرطوں کے ساتھ استصناع جائز ہوگا، اور عقد استصناع کے ذریعہ مکان وفلیٹ، پل اور دیگر غیر منقولہ چیزوں کی تعمیر درست ہوگی۔

۵- استصناع موازی:

استصناع کی ایک شکل استصناع موازی کے نام سے مروج ہے جس میں ایک شخص یا ایک ادارہ درحقیقت ثالثی کردار ادا کرتے ہوئے ایک شخص سے خاص اوصاف کے مطابق متعینہ مال کے عوض کسی چیز کے بنانے کا آرڈر لیتا ہے، اور پھر کسی سے اس کے آرڈر کے مطابق وہ متعینہ چیز بنوا کر اس کے حوالے کرتا ہے، اور ان دونوں کے درمیان قیمت میں فرق رکھ کر درمیان میں نفع حاصل کرتا ہے۔ عام طور پر اسلامی مالیاتی ادارے اس کو استثمار کے طور پر استعمال کرتے ہیں، فقہی تصریحات سے اس کا جائز ہونا معلوم ہوتا ہے، کیونکہ استصناع میں متعین چیز کا مطالبہ ہوتا ہے لیکن یہ شرط نہیں ہوتی ہے کہ صانع خود ہی بنا کر دے، اس لئے کسی اور سے بنوا کر دینے کی بھی گنجائش ہوگی، چنانچہ علامہ کاسانی علیہ الرحمہ لکھتے ہیں:

''لأن العقد ما وقع على عين المعقود، بل على مثله في الذمة، لما ذكرنا أنه لو اشترى من مكان آخر، وسلم إليه، جاز'' (بدائع ۵/ ۳) (اس لئے کہ عقد متعین معقود پر واقع نہیں ہوا بلکہ اس معقود کے مثل پر واقع ہوا ہے جو کہ ذمہ میں ہے، جیسا کہ ہم نے ذکر کیا ہے کہ اگر وہ کسی دوسری جگہ سے خرید کر اسے دیدے اور اسے قبول کر لے تو یہ جائز ہے)۔

اسی طرح صاحب ہدایہ کی اس عبارت سے بھی اس کا جواز معلوم ہوتا ہے، لکھتے ہیں:

''حتى لو جاء به المصنوع، مفروغًا لا من صنعه أو من صنعته قبل العقد فأخذه جاز'' (هدایہ مع الفتح ۷/ ۱۰۸)

(یہاں تک کہ اگر وہ کسی دوسرے کی تیار کردہ چیز کو لے آیا، یا عقد سے پہلے اپنی بنائی ہوئی چیز کو لے آیا اور اس نے اسے لے لیا تو یہ جائز ہے)۔

بہرحال استصناع موازی جائز ہے اور درمیان میں ثالثی کردار ادا کرنے والے فرد یا ادارہ کے لئے اس کے ذریعہ حاصل کردہ نفع بھی حلال ہے، جیسا کہ علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''والدليل عليه أن صانعًا تقبل عملًا بأجر ثم لم يعمل بنفسه ولكن قبله لغيره بأقل من ذلك طاب له الفضل'' (بدائع ۵/ ۳)

(اس کی دلیل یہ ہے کہ ایک کاریگر نے کوئی عمل ایک اجرت پر قبول کیا پھر خود کام نہ کر کے اس سے کم اجرت پر کسی اور کو دے دیا تو بچنے والا نفع اس کے لئے درست ہوگا)۔

۶- عقد استصناع کے بعد خریدار کو مطلوبہ چیز کو لینے سے مکرنا درست نہیں:

عقد استصناع فریقین کے حق میں عقد لازم ہے، اس لئے آرڈر دینے والے کے لئے یہ درست نہیں ہوگا کہ صانع کے سامان تیار کرنے کے بعد اس کو لینے سے مکر جائے، جب کہ صانع نے اس کے بیان کردہ اوصاف کے مطابق اس سامان کو تیار کر دیا ہے۔ ہاں اگر بیان کردہ مطلوبہ صفات کی صانع نے رعایت نہیں کی اور اس چیز کو ان مطلوبہ مبینہ صفات کے مطابق تیار نہیں کیا تو ایسی صورت میں مستصنع کو اختیار ہوگا، چاہے تو لے لے یا اسے نہ لے۔ مجلۃ الاحکام العدلیہ میں مذکور ہے:

''وإذا انعقد الاستصناع، فليس لأحد العاقدين الرجوع وإذا لم يكن المصنوع على الأوصاف المطلوبة المبينة كان المستصنع مخيرًا'' (مجلة الاحكام: ماده: ۳۹۲) (جب استصناع منعقد ہو گیا تو عاقدین میں سے کسی کو رجوع کا حق نہیں ہوگا، اور اگر تیار کردہ سامان بیان کردہ مطلوبہ اوصاف کے مطابق نہ ہو تو آرڈر دینے والے کو اختیار ہوگا)۔

۷- آرڈر دینے والا سامان فراہم کرے تو یہ عقد اجارہ ہے:

اگر کوئی شخص کسی سے کوئی چیز بنانے کا معاہدہ کرکے اس کے لئے میٹریل خود ہی فراہم کرے تو ایسی صورت میں یہ عقد استصناع ہونے کے بجائے عقد اجارہ ہوگا، اس لئے کہ اس پر عقد اجارہ کی تعریف وحقیقت ثابت ہوتی ہے، کیونکہ اس میں عین کا مطالبہ نہیں ہے بلکہ عمل منفعت پر عقد واقع ہورہی ہے جو کہ عقد اجارہ کی حقیقت ہے، مجلۃ الاحکام العدلیہ میں ہے:

''الإجارة فی اصطلاح الفقهاء بمعنی بیع المنفعة المعلومة فی مقابلة عوض معلوم'' (مجلة الاحکام: ۴۰۵)

(فقہاء کی اصطلاح میں معلوم عوض کے بدلے میں منفعت کی بیع عقد اجارہ ہے)۔

چنانچہ دکتور سلیمان الاشقر لکھتے ہیں: ''وقد یأتیه المحتاج للصنعة بالمواد الخام ویطلب أن یصنعها له شیئًا محددًا، کأن یحضر له قماشًا ویطلب عمله ثوبًا مقابل أجر معلوم فذلك إجارة ولیس استصناعًا'' (بحوث فقهیه فی قضایا اقتصادیه معاصره ۱/ ۲۲۲) (کبھی کاریگری کا محتاج شخص خام مادوں کو لے کر آتا ہے اور کوئی متعین چیز کے بنانے کا مطالبہ کرتا ہے، جیسے کپڑے لے کر آتا ہے، اور اس سے متعین اجرت کے عوض جوڑا بنانے کا مطالبہ کرتا ہے تو یہ اجارہ ہے استصناع نہیں ہے)۔

اور اگر کاریگر نے اس کو اس کے بیان کردہ اوصاف کے مطابق تیار کردیا تو اس صورت میں آرڈر دینے والے پر اسے لینا ضروری ہوگا، لیکن اگر صانع کی جانب سے کوتاہی ہوئی اور اس نے اسے خراب کردیا، یا اس کو مطلوبہ صفات کے مطابق تیار نہیں کیا تو اس صورت میں آرڈر دینے والے کو اختیار ہوگا کہ اسے لے کر اجرت مثل دیدے، یا اس کو لینے سے انکار کرکے اس چیز کی قیمت صانع سے وصول کرے۔

علامہ ابوالحسن علی بن الحسین بن محمد السغدی لکھتے ہیں: ''فإذا فرغ منه الصانع ولم یفسد فلیس للمستصنع الخیار وإن أفسده أو خالف فیما أمره فالمستصنع بالخیار إن شاء أخذه وأعطاه أجر مثله وإن شاء ترکه وضمنه قیمة الشیئ'' (النتف فی الفتاوی للسغدی ۲/ ۵۷۸)

(جب صانع اس چیز کی تیاری سے فارغ ہوگیا اور اسے خراب نہیں کیا تو مستصنع کو اختیار نہیں ہوگا، اور اگر اسے خراب کردیا یا اس کے حکم کی مخالفت کی تو مستصنع کو اختیار ہوگا، اگر چاہے تو اسے لے کر اجرت مثل دے دے، اور اگر چاہے تو اسے چھوڑ کر صانع کو اس چیز کی قیمت کا ضامن بنائے)۔

۸- عقد استصناع میں کاریگر متعینہ وقت پر سامان فراہم نہ کرے؟

عقد استصناع کے منعقد ہونے کے بعد اگر کاریگر متعینہ وقت پر مطلوبہ سامان فراہم نہ کرپائے تو اس صورت میں بسا اوقات خریدار کو بڑے ضرر کا اندیشہ رہتا ہے اور وقت کے لحاظ سے چیزوں کی طلب ورسد کی بنیاد پر قیمت میں بھی فرق پڑتا ہے، تو ایسی صورت میں آرڈر دینے والے کو دفع ضرر کی خاطر اس عقد کو فسخ کرنے کا حق ہوگا، کیونکہ ''الضرر یزال'' اور ''الحرج مدفوع''۔

لیکن اگر اس نے اس عقد کو فسخ نہیں کیا اور ان کے مابین نقصان کی تلافی کی کوئی بات مشروط بھی نہیں ہے، اور تاخیر کی صورت میں اس نے فسخ کئے بغیر اس کا مطالبہ باقی رکھا تو ایسی صورت میں خریدار کو یہ حق نہ ہوگا کہ تاخیر کی وجہ سے بائع پر تاخیر کا جرمانہ عائد کرے، کیونکہ تاخیر کے باوجود اس کا عقد کو فسخ نہ کرنا اور اس کا مطالبہ نقصان کی تلافی کی سابقہ شرط کے بغیر باقی رکھنا درحقیقت اس عقد کی پرانی کیفیت وصورت پر اس کی رضامندی کی دلیل ہے، اس لئے اسے جرمانہ وصول کرنے کا حق نہ ہوگا۔ ہاں اگر ایسی کوئی شرط پہلے سے مذکور ہے کہ تاخیر سے ادائیگی کی صورت میں اس چیز کو خریدار اس قیمت کے بجائے اس سے کم قیمت پر لے گا تو ایسی صورت میں ''المسلمون علی شروطهم'' (ابوداؤد: ۳۵۹۴) کے تحت اس کو قیمت میں تخفیف کرنے کا حق ہوگا۔

عقد استصناع - اسلامی قانون کی روشنی میں

مولانا یوسف قاسمی جودھپوری[1]

۱- استصناع لغت میں نام ہے صنعت کے طلب کرنے کا، الدر المختار اور شامی میں ہے:

''والاستصناع هو طلب عمل الصنعة'' (الدر مع الرد ۷/ ۴۷۴، البحر الرائق ۶/ ۱۷۰)۔

اور اصطلاح شریعت میں استصناع نام ہے، صانع سے کسی خاص عمل کے مخصوص طریقہ پر طلب کرنے کا۔

''وأما شرعًا: فهو طلب العمل منه في شيئ خاص على وجه مخصوص يعلم مما يأتي'' (شامی ۷/ ۴۷۴)۔

استصناع کی تعریف کے بعد حضرات فقہاء نے جواز اور عدم جواز پر بحث کی ہے، اور اکثر فقہاء نے یہ لکھا ہے کہ استصناع ہر اس چیز میں جائز ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، کاسانی فرماتے ہیں:

''منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها'' (بدائع ۴/ ۴۴۴، هكذا في الدر على الرد ۷/ ۴۷۴)۔

۲- استصناع کے بیع یا وعدہ بیع ہونے کے سلسلہ میں حضرات فقہاء کی رائیں مختلف ہیں، بعض حضرات کی رائے تو یہ ہے کہ استصناع وعدہ بیع ہے، جبکہ بعض دوسرے حضرات کی رائے یہ ہے کہ استصناع ابتداءً تو اجارہ ہے، انتہاءً بیع ہے، علامہ ابن ہمام فرماتے ہیں:

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة، وإنما ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطي، ولهذا كان للصانع أن لا يعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم... والصحيح من المذهب جوازه بيعًا، لأن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لا يجريان في المواعدة''۔

علامہ ابن ہمامؒ کی عبارت سے واضح ہوتا ہے کہ استصناع راجح قول کے مطابق بیع ہے نہ کہ وعدہ بیع (فتح القدیر ۷/ ۱۱۵، کذافی مجمع الانہر ۲/ ۱۰۶)۔

۳- احادیث میں بڑی وضاحت کے ساتھ شیئ معدوم کے بیع کی ممانعت وارد ہوئی ہے، شارع علیہ السلام کا ارشاد ہے:

عن ابن عباس قال: قال رسول اللهﷺ: ''من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يقبضه'' (الصحيح لمسلم ۲/ ۵ باب بطلان بيع المبيع قبل القبض)۔

حضرات فقہاء نے بھی اس بات کی صراحت فرمائی ہے کہ شیئ معدوم کی بیع قبضہ سے پہلے درست نہیں ہے، البتہ استصناع کی صورت میں فقہاء نے خلاف قیاس استحسانًا اجازت دی ہے اور اس کی بنیاد لوگوں کا تعامل بیان کیا ہے۔

''قال: وإن استصنع شيئًا من ذلك بغير أجل جاز استحسانًا للإجماع الثابت بالتعامل وفي القياس لا يجوز، لأنه بيع المعدوم... والمعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا'' (ہدایہ علی الفتح ۷/ ۱۱۴)۔

بہرحال مذکورہ عبارت سے اتنی بات تو واضح ہے کہ استصناع جو در اصل شیئ معدوم کی بیع ہے اس کی اجازت تعامل اور انسانی حاجت وضرورت کی بنیاد پر دی گئی ہے ورنہ اگر قیاس کے مطابق فتوی دیا جائے تو پھر جواز کا فتوی دینا مشکل ہے، اس کے علاوہ علامہ شامی نے ایک اصل بیان کی ہے کہ قاعدہ یہ ہے

---

[1] جامعہ خلیلیہ، ماہی، ضلع بناس کانٹھا۔

کہ وہ عقد جو قبضہ سے پہلے عوض کے ہلاک ہونے کی وجہ سے فسخ ہوجاتا ہو تو اس عوض میں قبضہ سے پہلے تصرف کرنا جائز نہیں ہوگا، پھر علامہ شامی نے اس کی مثال پیش کرتے ہوئے سب سے پہلی مثال یہی دی ہے کہ مثلاً: مبیع میں قبضہ سے پہلے تصرف درست نہیں ہے، ملاحظہ فرمائیں:

''الأصل أن کل عقد ینفسخ بھلاك العوض قبل القبض لم یجز التصرف فی ذلك العوض قبل قبضه کالمبیع فی البیع'' (شامی ۷/ ۳۷۰)۔ لہذا استصناع جو خود ہی استحساناً جائز ہے اب اس میں بھی قبل القبض ایک خریدار دوسرے سے اور دوسرا تیسرے سے خرید وفروخت کرے، احقر کی نگاہ میں اس کی اجازت نہیں دی جاسکتی۔ ھذا ما ظھر لی واللہ تعالی اعلم۔

۴- حضرات فقہاء نے استصناع کے جواز وعدم جواز پر بحث کرتے ہوئے یہ بات تحریر فرمائی ہے کہ استصناع ان تمام چیزوں میں جائز ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، پھر اکثر فقہاء نے بطور مثال خف، قلنسوہ، اور آنیہ کو پیش کیا ہے، عالمگیری میں ہے:

''الاستصناع جائز فی کل ما جری التعامل فیه کالقلنسوة والخف والأوانی المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحساناً'' (۳/ ۲۰۷، کذا فی الدر علی الرد ۷/ ۴۷۵، البحر ۶/ ۱۷۰، فتح القدیر ۷/ ۱۱۴)۔

البتہ علامہ کاسانی نے بڑی تفصیل لکھی ہے:

''ومنها أن یکون مما یجری فیه التعامل بین الناس من أوانی الحدید والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحدید للدواب ونصول السیوف والسکاکین والقسی والنبل والسلاح کله والطشت والقمقمة ونحو ذلك'' (بدائع ۴/ ۹۴)۔

البتہ صاحب عنایہ نے یہ وضاحت فرمائی ہے کہ استصناع ہر اس چیز میں جائز ہے جس کو وصف اور مقدار کے ذریعہ متعین کرنا ممکن ہو، ہاں اتنی بات ضروری ہے کہ اس چیز کے استصناع کا تعامل بھی لوگوں میں ہونا چاہئے، ملاحظہ فرمائیں:

''الاستصناع ھو أن یجیئ إنسان إلی صانع فیقول: اصنع لی شیئاً صورته کذا وقدره کذا بکذا درهماً ویسلم إلیه جمیع الدراھم أو بعضها أولا یسلم، وھو لایخلو إما أن یکون فیما فیه تعامل ... أولا، والثانی لایجوز قیاسا واستحساناً، والأول یجوز استحساناً'' (عنایہ علی الفتح ۷/ ۱۱۴)۔

صاحب ہدایہ کی عبارت سے بھی کچھ اسی طرح کا اشارہ ملتا ہے۔

''وفیما فیه تعامل إنما یجوز إذا أمکن إعلامه بالوصف لیمکن التسلیم'' (ہدایہ ۴/ ۱۰۱)۔

مذکورہ بالا دونوں عبارتوں پر غور کرنے سے محسوس ہوتا ہے کہ ہر وہ چیز جس کی صفات بیان کردینے سے وہ بالکلیہ طور پر سمجھ میں آجائے اور اس کے سپرد کرنے میں کوئی نزاع کا اندیشہ نہ ہو ان چیزوں میں استصناع درست ہوگا، لہذا آج کل بلڈنگ وغیرہ جو درحقیقت اشیاء غیر منقولہ کے قبیل سے ہیں اور اس میں لوگ کثرت سے استصناع کررہے ہیں، جس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ بلڈنگ کا پورا نقشہ تیار کرکے مشتری کو دکھایا جاتا ہے اور نقشہ کچھ اس طرح تیار کیا جاتا ہے کہ مشتری کو ہر طرح سے اطمینان ہوجاتا ہے اور نزاع کا بالکل اندیشہ نہیں رہتا، اور تقریباً یہ تعامل کے درجہ کو پہنچ چکا ہے اس کے جواز کے سلسلہ میں اگر غور کیا جائے تو گنجائش نکل سکتی ہے، چونکہ جواز استصناع کی جو سب سے بڑی دلیل ہے وہ لوگوں کی حاجت وضرورت اور تعامل ہے اور یہ بات بھی واضح ہے کہ تعامل ہر زمانہ کا معتبر ہوتا ہے، جیسا کہ حضرت تھانویؒ نے نور الانوار جو اصول فقہ کی مشہور کتاب ہے اس کی عبارت سے استدلال کرتے ہوئے لکھا ہے:

''قال فی نور الأنوار: وتعامل الناس ملحق بالإجماع وفیه ثم إجماع من بعدهم أی بعد الصحابة من أھل کل عصر''۔

اس سے معلوم ہوا کہ تعامل بھی مثل اجماع کے کسی عصر کے ساتھ خاص نہیں، البتہ جو اجماع کا رکن ہے وہی اس میں بھی ہونا ضروری ہے، یعنی اس وقت کے علماء اس پر نکیر نہ رکھتے ہوں، اسی طرح فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے۔

پس اس بنا پر کتاب چھپوانا استصناع میں داخل ہوگا (امداد الفتاوی ۳/ ۳۲)۔

۵- دراصل استصناع نام ہی ہے شیٔ معدوم کی بیع کا اور سوال میں جو صورت مذکور ہے وہ استصناع کی ترقی یافتہ صورت ہے، ظاہر ہے کہ استصناع نام ہی ہے آرڈر کے ذریعہ کسی سامان کے تیار کروانے کا اس طور پر کہ مشتری آرڈر دے اور بائع اس آرڈر کے مطابق سامان تیار کرے اب یہاں بظاہر ایسا لگتا ہے کہ اسلامی مالیاتی ادارے جو فریق ثالث کی حیثیت رکھتے ہیں وہ من وجہ بائع ہے اور من وجہ مشتری، لیکن یہاں شیٔ معدوم کی ممانعت کی وجہ سے یہ نہیں کہا جاسکتا کہ یہ بیع ممنوع ہوگی چونکہ ممانعت کا حکم عام بیع کی صورت میں ہے اور یہ صورت عام بیع سے مستثنیٰ ہے یہ استصناع میں شامل ہے اور ظاہر ہے کہ استصناع کی صورت میں حکماً مبیع کو موجود مانتے ہوئے اس کی بیع کو استحساناً جائز کہا گیا ہے، لہٰذا یہ صورت بھی بلا قباحت جائز و درست ہے، ھذا ما عندی واللّٰہ تعالیٰ اعلم۔

۶- بیعانہ کی رقم جو عقد بیع کرتے ہوئے بطور وثیقہ دیا جاتا ہے جو اس بات کی دلیل ہوتی ہے کہ اب یہ بیع مکمل ہوگئی، اگر اس صورت میں بھی مشتری کسی وجہ سے لینے سے انکار کردے تو بائع کے لئے اس بیعانہ کی رقم کا ضبط کرلینا درست نہیں ہے، شاہ ولی اللہ محدث دہلوی فرماتے ہیں کہ یہ دراصل بیع عربان ہے اور شرعاً اس کی اجازت نہیں ہے چونکہ شارع علیہ السلام نے اس سے منع فرمایا ہے، جس کی صورت یہ ہے کہ بائع کو ثمن کا کچھ حصہ دیا جائے اور یہ کہا جائے کہ اگر مشتری نے خرید لیا تو وہ قیمت میں محسوب ہوگا اور اگر نہیں خریدا تو وہ رقم بائع کو مفت مل جائے گی، کیونکہ اس میں جوا پایا جاتا ہے۔

''نهى عن العربان أن يقدم إليه شيئ من الثمن فإن اشترى حسب من الثمن وإلا فهو له مجانًا وفيه معنى الميسر'' (حجة الله البالغہ ۲/ ۱۰۰، جدید فقہی مسائل ۱/ ۳۴۷، آپ کے مسائل اور ان کا حل ۶/ ۸۲، فتاویٰ رحیمیہ ۹/ ۲۶۴ باب النهى عن بيع العربان ۱۴/ ۱۶۶)۔

واضح رہے کہ یہ ممانعت عام بیع کی صورت میں ہے البتہ استصناع کی صورت میں جبکہ ایک آدمی نمونہ دکھا کر آرڈر دیتا ہے کیا اس میں بھی ایسا ہی حکم ہوگا تو ایسی صورت میں اولاً تو قابل غور بات یہ ہے کہ استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع، حضرات فقہاء کے اس سلسلہ میں تین اقوال ہیں: ایک یہ ہے کہ یہ وعدہ بیع ہے بیع نہیں ہے، دوسرا قول یہ ہے کہ یہ ابتداءً اجارہ ہے اور انتہاءً بیع ہے،

''وفي الذخيرة: هو إجارة ابتداء بيع انتهاء'' (شامی ۷/ ۴۷۵)۔

''الاستصناع ينعقد إجارة ابتداء ويصير بيعًا انتهاء قبل التسليم بساعة هو الصحيح'' (عالمگیری ۳/ ۲۰۷)۔

البتہ اکثر فقہاء کی رائے اور راجح قول یہی ہے کہ استصناع بیع ہے۔

۷- علامہ کاسانی نے استصناع کی جو تعریف لکھی ہے کہ اگر اس تعریف پر نگاہ ڈالی جائے تو سوال میں مذکور صورت عقد استصناع میں شامل نہیں ہوگی چونکہ انہوں نے تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے کہ استصناع کہتے ہیں اس عقد کو کہ مشتری صانع سے کہے تو میرے لئے فلاں چیز اس شکل وصورت کی اپنے پاس سے اتنے روپے کے بدلے تیار کر اور صانع اس کو قبول کرلے، اور ظاہر ہے کہ اس تعریف میں اپنے پسند سے کی قید کا تذکرہ کرنا اس بات کی دلیل ہے کہ جب مشتری میٹریل خود دیدیگا تو پھر یہ صورت استصناع میں شامل نہیں ہوگی، ملاحظہ فرمائیں:

''أما صورة الاستصناع فهي أن يقول لصانع من خفاف أو صفار أو غيرهما: اعمل لي خفا أو آنية من أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا ويبين نوع ما يعمل وقدره وصفته فيقول الصانع نعم'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

اس کے علاوہ علامہ کاسانی نے استصناع کی بحث میں ایک واضح عبارت لکھی ہے کہ اگر خریدار بائع کو کسی چیز کے بنانے کا آرڈر دے اور اس کا میٹریل بھی خود لاکر دیدے تو یہ عقد عقد استصناع نہیں ہوگا بلکہ عقد اجارہ ہوگا اور اس پر وہ تمام احکام جاری ہوں گے جو اجارہ کی صورت میں جاری ہوتے ہیں۔

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناءًا معلومًا بأجر معلوم أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

۸- عقد استصناع میں اگر خریدار کے منشا کے مطابق مال تیار نہ ہو تو خیار رویت کی بنیاد پر اسے اختیار ہے کہ چاہے تو وہ مبیع (مصنوع) لے لے اور چاہے تو نہ

لے، یہ بات الگ ہے کہ خود فقہاء احناف کا اس سلسلہ میں اختلاف ہے، حضرت امام اعظم ابوحنیفہؒ اس بات کے قائل ہیں کہ خریدار کی طرح بائع (صانع) کو بھی اختیار ہوگا کہ چاہے تو مال تیار کرے اور چاہے تو نہ کرے، جبکہ حضرت امام ابو یوسفؒ فرماتے ہیں کہ دونوں میں سے کسی کو اختیار نہیں ہوگا نہ بائع (صانع) کو اور نہ خریدار کو بائع کو تو اس لئے نہیں کہ وہ ایسی چیز کو فروخت کرتا ہے جسے مشتری نے دیکھا نہیں اور خریدار کو اس لئے نہیں کہ اگر اس نے انکار کر دیا تو بائع کو اس جیسا مصنوع لینے والا خریدار نہیں ملے گا، مثلاً ایک امام نے ایک ممبر بنانے کا آرڈر دیا اور جب ممبر تیار ہو گیا تو اب اس نے لینے سے انکار کر دیا تو اب عام آدمی میں سے کون اسے لے گا لہٰذا خریدار کو بھی اختیار نہیں ہوگا، ملاحظہ فرمائیں:

''قال: وهو بالخيار إن شاء أخذه وإن شاء تركه أي المستصنع بالخيار إن شاء أخذ وإن شاء تركه، لأنه اشترى ما لم يره ومن هو كذلك فله الخيار كما تقدم ولا خيار للصانع.... فيجبر على العمل لأنه بائع باع ما لم يره ومن هو كذلك لا خيار له، وهو الأصح بناء على جعله بيعًا لا عدة، وعن أبي حنيفة أن له الخيار أيضًا إن شاء فعل وإن شاء ترك دفعًا للضرر عنه لأنه لايمكنه تسليم المعقود عليه إلا بضرر وهو قطع الصرم وإتلاف الخيط، وعن أبي يوسف أنه لا خيار لهما، أما الصانع فلما ذكرنا أولًا. وأما المستصنع فلأن الصانع أتلف ماله بقطع الصرم وغيره ليصل إلى بدله، فلو ثبت له الخيار تضرر الصانع، لأن غيره لايشتريه بمثله، ألا ترى أن الواعظ إذا استصنع منبرًا ولم يأخذه فالعامي لايشتريه أصلًا'' (عنایہ علی الفتح ۷/۱۱۶)۔

البتہ ظاہر الروایہ یہی ہے کہ خریدار کو اختیار ہوگا جیسا کہ بیع کا اصول ہے کہ مشتری کو خیار رؤیت حاصل ہوتا ہے اور خیار رؤیت کی بنیاد پر وہ بیع کو رد کر سکتا ہے، ہاں عقد استصناع میں میری سمجھ سے صحیح یہی ہے کہ عاقدین میں سے کسی کو اختیار نہیں ملنا چاہئے جیسا کہ حضرت امام ابو یوسفؒ کا قول ہے، چونکہ اگر ذرا نظر عمیق سے دیکھا جائے تو اختیار دینے کی صورت میں دونوں میں سے کسی ایک فریق کا بڑا خسارہ ہے، مان لیں اگر آپ نے بائع (صانع) کو اختیار دیدیا تو اب وہ اپنی من مانی کرے گا جب چاہے گا تب مال تیار کرے گا اور جیسا چاہے گا ویسا تیار کر دے گا جس کی وجہ سے خریدار کا بڑا خسارہ ہوگا، اور اگر آپ نے خریدار کو اختیار دیدیا تو پھر بائع (صانع) کا بڑا نقصان ہوگا، چونکہ مال (مصنوع) تیار ہونے کے بعد جب لینے سے انکار کر دے گا تو بائع کے لئے نیا خریدار تلاش کرنا بہت دشوار ہوگا اور لامحالہ اس کو بہت قیمتی تیار کیا ہوا مال بہت کم قیمت میں فروخت کرنا پڑے گا، لہٰذا حق تو یہی ہے کہ عقد استصناع کو لازم قرار دیا جائے۔

هذا ما ظهر لي والله تعالى أعلم۔

عقد استصناع کے مسائل

مفتی سلمان پالنپوری قاسمی [1]

۱۔ استصناع کی تعریف:

عقد استصناع کہتے ہیں، کسی شخص کا کاریگر کو حکم دینا کہ وہ اپنے مال سے خریدار کے لئے مطلوبہ چیز جس کے تمام اوصاف بیان کردیئے گئے ہوں، متعین ثمن میں بنا کر دیدے، اور کاریگر اس ذمہ داری کو قبول کرلے۔

چنانچہ ملک العلماء علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں: ''وأما صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف أو صفار أو غيرهما: اعمل لي خفا أو آنية من أديم أو نحاس من عندك بثمن كذا وبين نوع ما يعمل وقدره وصفته فيقول الصانع: نعم'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳، مکتبہ دار الکتاب)۔

(بہرحال استصناع کی صورت یہ ہے کہ کوئی شخص موزے، برتن، وغیرہ بنانے والے سے کہے کہ تو میرے لئے اپنے چمڑے سے موزے یا اپنے پیتل سے برتن اتنے ثمن میں بنادے اور مصنوع کی نوع، مقدار اور صفت بیان کردے اور صانع اس ذمہ داری کو قبول کرلے)۔

کتب فقہیہ میں جب اس کی صراحت موجود ہے کہ عقد استصناع کا جواز خلاف قیاس تعامل کی وجہ سے ہے، تو اس کے جاری ہونے کا مدار بھی تعامل ہی پر ہوگا، نہ کہ مخصوص اشیاء پر۔

چنانچہ شرح المجلۃ سلیم رستم میں ہے: ''كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق'' (مادہ: ۳۸۹)

(ہر وہ شئی جس میں استصناع کا تعامل ہو، تو اس میں عقد استصناع مطلقاً درست ہے)۔

اور ''المحیط البرہانی'' میں ہے: ''يجب أن يعلم أن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه'' (۷/ ۱۳۴)

(یہ جاننا ضروری ہے کہ عقد استصناع ہر اس چیز میں جائز ہے جس میں تعامل جاری ہے)۔

مذکورہ عبارات سے یہ بات ثابت ہوتی ہے کہ موجودہ دور میں جن جن اشیاء کو آرڈر دے کر تیار کرانے کا تعامل ہے، خواہ وہ منقولی ہوں یا غیر منقولی ان سب میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے، اور اس سلسلہ میں اصول بس یہ ہے کہ اس میں تعامل ہو۔

چنانچہ دکتور وہبہ زحیلی رقمطراز ہیں: ''أما الاستصناع فضابطه أنه يصح في كل ما يجري فيه التعامل فقط. ولا يجوز فيما لاتعامل لهم فيه'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/ ۳۶۵۶) (بہرحال استصناع تو اس کا ضابطہ یہ ہے کہ وہ صرف ہر ایسی چیز میں درست ہے جس میں تعامل جاری ہے اور جن چیزوں میں استصناع کا تعامل نہیں ان میں درست نہیں)۔

اور محیط برہانی میں ہے: ''لأن المجوز للاستصناع التعامل ففيما لاتعامل فيه لايجوز'' (۷/ ۱۳۵)

(اس لئے کہ استصناع کو جائز قرار دینے والی چیز تعامل ہے، پس جن اشیاء میں تعامل نہیں، ان میں استصناع جائز نہیں)۔

البتہ عقد استصناع کی صحت کے لئے تعامل کے علاوہ کچھ اور بھی شرائط ہیں، اگر ان کا تحقق ہوگا تو عقد استصناع درست ہوگا، ورنہ نہیں، صرف تعامل صحت عقد کے لئے کافی نہیں، ہاں تعامل جریان عقد استصناع کے لئے کافی ہے، صحت عقد کے لئے مندرجہ ذیل شرائط ہیں:

---

[1] جامعہ خلیلیہ، ماہی، ضلع بناس کانٹھا۔

۱- اس میں استصناع کا تعامل ہو۔

۲- مبیع یعنی مصنوع کی جنس، نوع، مقدار، اور تمام مطلوبہ اوصاف کو وضاحت کے ساتھ بیان کردیا جائے، جس میں کوئی ایسا ابہام باقی نہ رہے جو بعد میں تنازع کا باعث بن سکتا ہو۔

۳- مبیع کی فراہمی کا کوئی وقت متعین نہ کیا جائے اور اگر وقت متعین کردیا تو یہ عقد سلم ہوجائے گا اور یہ امام ابوحنیفہؒ کے نزدیک ہے، البتہ صاحبینؒ کے نزدیک یہ شرط نہیں، وقت متعین کیا جائے یا متعین نہ کیا جائے بہرصورت یہ عقد استصناع ہوگا۔

۴- میٹریل یعنی خام مال صانع کا ہو، اگر میٹریل خریدار کا ہو تو یہ عقد اجارہ ہوگا۔

شرح المجلۃ سلیم رستم (ص: ۲۲۰) پر ہے: ''بشرط أن يكون الحديد من الصانع إذ لو كان من المستصنع كان العقد إجارة لا استصناعًا'' (اس شرط کے ساتھ کہ لوہا کاریگر کی طرف سے ہو، کیونکہ اگر خریدار کی طرف سے ہو، تو عقد ''اجارہ'' ہوگا نہ کہ استصناع)۔

۲- استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع؟

فقہاء حنفیہ کا استصناع کے سلسلہ میں اختلاف ہے کہ یہ بیع ہے یا وعدۂ بیع؟ چنانچہ حاکم شہید مروزی، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور فرماتے ہیں کہ استصناع وعدہ بیع ہے اور صانع جب مطلوبہ شئ بنا کر خریدار کے حوالہ کرے گا تب بیع تعاطی منعقد ہوگی، چنانچہ ابن ہمام تحریر فرماتے ہیں:

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة وإنما ينعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطي'' (فتح القدير ۷/ ۱۰۸) (پھر مشائخ کا اختلاف ہے کہ استصناع وعدۂ بیع ہے یا بیع؟ چنانچہ حاکم شہید، صفار، محمد بن سلمہ اور صاحب منثور فرماتے ہیں کہ وعدۂ بیع ہے اور بلاشبہ مبیع بن جانے کے بعد بیع تعاطی منعقد ہوتی ہے)۔

لیکن صحیح اور راجح قول یہ ہے کہ استصناع مصنوع کی بیع ہے اور اس کے دلائل مندرجہ ذیل ہیں:

۱- امام محمدؒ نے استصناع میں قیاس اور استحسان کو ذکر کیا ہے، یعنی قیاس کے اعتبار سے ناجائز کہا ہے اور استحسان کے اعتبار سے جائز کہا ہے، اگر یہ وعدہ بیع ہوتا، تو قیاس اور استحسان دونوں اعتبار سے جائز ہوتا۔

۲- استصناع کو صرف ان اشیاء میں جائز کہا ہے جن میں تعامل ہے اور جن میں تعامل نہیں ان میں ناجائز کہا ہے، اگر یہ وعدہ بیع ہوتا، تو تمام اشیاء میں جائز ہوتا، اس کا مدار تعامل پر نہ ہوتا۔

۳- امام محمدؒ نے استصناع کا نام شراء رکھا ہے اور مستصنع کے لئے خیار ثابت کیا ہے، یہ بھی اس کے بیع ہونے کی دلیل ہے۔

۴- صانع اگر مستصنع کی طرف سے دیجانے والی رقم پر قبضہ کرلے، تو اس کا مالک ہوجاتا ہے، اگر یہ صرف وعدۂ بیع ہوتا تو صانع اس کا مالک نہ ہوتا۔

کفایہ میں ہے: ''واختلفوا في جوازه هل هو بيع أم عدة. والصحيح أنه بيع لا عدة وهو مذهب عامة مشائخنا'' (کفایہ مع فتح القدير ۷/ ۱۰۸) (استصناع کے جواز میں مشائخ کا اختلاف ہے کہ یہ بیع ہے یا وعدہ بیع؟ اور صحیح قول یہ ہے کہ یہ بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع اور یہی ہمارے اکثر مشائخ کا مذہب ہے)۔

۳- مبیع مصنوع کی سلسلہ وار بیوع کا حکم:

عقد استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، مگر اس کو تعامل کی وجہ سے حکمًا موجود مان لیا گیا ہے، اس لئے عقد استصناع تو درست ہے، چنانچہ کفایہ میں ہے:

''بأن المعدوم قد يعتبر موجودًا حكمًا، كالناسي للتسمية عند الذبح فإن التسمية جعلت موجودة لعذر النسيان والطهارة للمستحاضة جعلت موجودة لعذر جواز الصلوات لئلا تتضاعف الواجبات. فكذلك المستصنع المعدوم جعل موجودًا حكمًا للتعامل'' (كفاية مع فتح القدير ۷/ ۱۰۸)۔

(معدوم کو کبھی حکمًا موجود مان لیا جاتا ہے، جیسے ذبح کے وقت بسم اللہ بھولنے والا، کیونکہ تسمیہ کو عذر نسیان کی وجہ سے موجود مان لیا گیا اور مستحاضہ کے لئے پاکی نمازوں کے جواز کے عذر کی وجہ سے حکمًا موجود مان لیا گیا تاکہ واجبات بڑھ نہ جائیں، پس اسی طرح مصنوع معدوم کو تعامل کی وجہ سے حکمًا موجود مان لیا گیا ہے)۔

البتہ عقد استصناع میں خریدار جس مبیع مصنوع کو خریدتا ہے اس کے وجود میں آنے سے پہلے اگر وہ اسے کسی اور سے پھر یہ دوسرا خریدار اسے کسی تیسرے سے فروخت کرے، جیسا کہ آج کل خاص کر فلیٹس کی خرید و فروخت میں کثرت سے ایسی بات پیش آتی ہے، تو سلسلہ وار بیع کی یہ تمام صورتیں ناجائز اور بیع معدوم میں داخل ہیں، کیونکہ سلسلہ وار بیع کی ان تمام صورتوں میں مبیع مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے خرید و فروخت عقد استصناع نہیں، بلکہ بیع مطلق ہے یعنی خریدار نے اپنے صانع کو جس چیز کے بنانے کا آرڈر دیا ہے، اسی مبیع مصنوع کو متعین کر کے دوسرے سے اور دوسرا بھی اسی کو تیسرے سے فروخت کرتا ہے، حالانکہ بیع مطلق کے صحیح ہونے کے لئے مبیع کا موجود ہونا شرط ہے، چنانچہ صاحب بدائع الصنائع تحریر فرماتے ہیں:

''منها أن يكون موجودًا فلا ينعقد بيع المعدوم وماله خطر العدم'' (بدائع الصنائع ۴/ ۳۲۶)۔

(ان میں سے ایک شرط یہ ہے کہ مبیع موجود ہو، لہٰذا شئی معدوم کی اور جس کے معدوم ہونے کا خطرہ ہو، بیع منعقد نہیں ہوگی)۔

سلسلہ وار بیع کی مذکورہ صورتوں کو بطور عقد استصناع بھی درست قرار نہیں دیا جا سکتا، کیونکہ عقد استصناع میں مبیع عقد کے وقت صرف اوصاف کے اعتبار سے متعین ہوتی ہے، لیکن ذات کے اعتبار سے (مثلاً فلاں شخص جو چیز بنا کر دے گا) وہ متعین نہیں ہوتی، جبکہ سلسلہ وار بیع کی تمام صورتوں میں مبیع عقد کے وقت اوصاف اور ذات دونوں اعتبار سے متعین ہوتی ہے، اس لئے یہ بیوع مطلقہ ہیں، اور بیع معدوم میں داخل اور ناجائز ہیں۔

۴- استصناع کا تعلق صرف اموال منقولہ سے ہے یا غیر منقولہ سے بھی؟

جب استصناع کا مدار ہی تعامل پر ہے، تو تعامل کے اعتبار سے استصناع کا تعلق اموال منقولہ اور غیر منقولہ سب سے ہوگا، البتہ گزشتہ زمانوں میں چند چھوٹی معمولی اور منقولی اشیاء ہی کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل تھا، اسی لئے فقہاء نے استصناع کی جو مثالیں دی ہیں وہ چند چھوٹی معمولی اور منقولی چیزوں ہی سے متعلق ہیں مثلاً موزے، برتن وغیرہ اور چونکہ فقہاء کے زمانہ میں اموال غیر منقولہ میں استصناع کا تعامل نہیں تھا، اسی لئے کتب فقہ میں استصناع کی مثالوں میں کسی غیر منقولی چیز کا تذکرہ نہیں ملتا، لیکن عصر حاضر میں آرڈر پر تیار کی جانے والی اشیاء اور خدمات کا دائرہ بہت وسیع ہو چکا ہے، چنانچہ منقولی اشیاء میں چھوٹی معمولی اور ارزاں اشیاء سے لے کر بڑی بڑی گراں قدر اشیاء کو آرڈر دے کر بنوانے کا تعامل جاری ہے، مثلاً بسیں، ریل گاڑیاں، پانی کے جہاز، ہوائی جہاز اور فیکٹریوں کی بڑی بڑی مشینریاں وغیرہ، اسی طرح غیر منقولی اشیاء میں بھی استصناع کا تعامل جاری ہے، مثلاً مکانات، بلڈنگیں وغیرہ اور کسی بھی فقہی عبارت سے یہ ثابت نہیں کہ استصناع کا تعلق صرف اموال منقولہ سے ہے اور اموال غیر منقولہ سے استصناع کا تعلق نہیں، بلکہ فقہی عبارات سے تو یہ بات ثابت ہوتی ہے کہ استصناع کے تعلق کا مدار تعامل پر ہے، مخصوص اشیاء پر نہیں، چنانچہ شرح المجلۃ سلیم رستم میں ہے:

''كل شيئ تعومل استصناعه يصح فيه الاستصناع على الإطلاق'' (مادہ: ۳۸۹)

(ہر وہ چیز جس میں استصناع کا تعامل ہو، تو اس میں عقد استصناع مطلقًا درست ہے)۔

اور محیط برہانی میں ہے: ''يجب أن يعلم أن الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه'' (۷/ ۱۳۴)

(یہ جاننا ضروری ہے کہ عقد استصناع ہر اس چیز میں جائز ہے جس میں تعامل جاری ہے)۔

اور تعامل جگہ اور زمانہ کی تبدیلی سے تبدیل ہو سکتا ہے، جیسے فقہاء کے زمانہ میں کپڑے میں استصناع کا تعامل نہیں تھا، اسی لئے فقہاء نے اس میں استصناع کو ناجائز قرار دیا تھا، چنانچہ علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل في الثياب'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۴)

(بلاشبہ استصناع کا جواز تعامل ناس کی وجہ سے استحسانًا ہے، حالانکہ کپڑے میں تعامل نہیں)۔

لیکن عصر حاضر میں آرڈر دے کر کپڑے بنوانے کا تعامل ہے، لہٰذا موجودہ عہد میں کپڑے میں بھی عقد استصناع درست ہوگا، چنانچہ دکتور وہبہ زحیلی تحریر فرماتے ہیں: ''لکن جری التعامل فی عصرنا باستصناع الثیاب فیکون جائزًا، لأن جریان التعامل یختلف باختلاف البلدان والأزمنة'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/۳۶۵۶)

(لیکن عصر حاضر میں کپڑے میں استصناع کا تعامل جاری ہے، لہٰذا یہ جائز ہوگا، کیونکہ تعامل شہروں اور زمانوں کے بدلنے سے بدلتا رہتا ہے)۔

حاصل یہ کہ استصناع کا تعلق اموال منقولہ اور غیر منقولہ دونوں سے ہے بشرطیکہ تعامل ہو، چنانچہ دکتور وہبہ زحیلی تحریر فرماتے ہیں:

''أما الاستصناع فیصح فی الأمرین إذا تعامل الناس به'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/۳۶۵۵)

(رہا عقد استصناع تو دونوں چیزوں (مثلی اور غیر مثلی) میں درست ہے جبکہ لوگوں میں اس کا تعامل ہو)۔

البتہ صحت عقد استصناع کے لئے تعامل کے علاوہ مزید شرائط ہیں جن کا ذکر پہلے جزئیہ کے جواب کے تحت آچکا ہے۔

۵-استصناع متوازی:

صانع کے ذمہ یہ بات ہوتی ہے کہ جس قسم کی مواصفات کی چیز مستصنع نے طلب کی ہے وہ اس کو فراہم کرے، اگر صانع انہی مواصفات کی چیز مارکیٹ سے خرید کر دے دے، تو فقہاء کرام فرماتے ہیں کہ وہ بھی جائز ہے، چنانچہ فتاوی ہندیہ میں ہے:

''والأصح أن المعقود علیه المستصنع فیه، ولهذا لو جاء به مفروغًا عنه لا من صنعته أو من صنعته قبل العقد جاز کذا فی الکافی'' (الفتاوی الهندیه ۳/۲۰۸)۔

(زیادہ صحیح بات یہ ہے کہ عقد استصناع میں مبیع، شئ مصنوع ہے، اور اسی وجہ سے اگر صانع ایسی چیز لائے جو اس کی بنائی ہوئی نہیں ہے، یا عقد سے پہلے اس کی بنائی ہوئی ہے، تو بھی جائز ہے، ایسا ہی کافی میں ہے)۔

جب یہ بات ہے تو اسلامی مالیاتی اداروں کا استصناع کو بطور استثمار استعمال کرنا، یعنی ادارے کا ایک شخص مثلاً زید سے آرڈر حاصل کرنا اور دوسرے شخص مثلاً خالد کو آرڈر دینا اور دونوں کی قیمتوں میں ایسا فرق رکھنا کہ پہلے شخص سے جو زیادہ رقم حاصل ہو، وہ اس کا نفع ہوجائے، آج کل کی اصطلاح میں اس کو استصناع متوازی کہتے ہیں، اس میں شرعاً کوئی قباحت نہیں، بلاشبہ یہ صورت درست ہے، لیکن اس کے جواز کی شرط یہ ہے کہ دونوں عقد منفصل ہوں، ایک دوسرے کے ساتھ مشروط نہ ہوں، ایک دوسرے پر موقوف نہ ہوں، فرض کرو کہ خالد نے عقد کی تکمیل نہ کی، تو بھی ادارہ پر لازم ہے کہ ادارہ اور زید کے درمیان جو عقد ہوا ہے ادارہ اس کو پورا کرے۔

۶-استصناع میں بیعانہ ضبط کر لینے کی شرعی حیثیت:

عقد میں بعض دفعہ صانع کو ایک مناسب رقم بطور بیعانہ دینی پڑتی ہے جس کو عربی میں ''عربون'' کہا جاتا ہے، اس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ خریدار بیعانہ کے طور پر کچھ رقم بائع کو دیتا ہے اور اس میں یہ شرط ہوتی ہے کہ اگر خریدار نے باقی رقم ادا کر کے بیع کو نافذ کر دیا، تو بیعانہ کی رقم جزو ثمن بن جائے گی اور اگر باقی رقم ادا نہ کی اور بیع کو نافذ نہ کیا، تو بیعانہ کی رقم خریدار کی طرف سے بائع کو ہدیہ ہوجائے گی، اور بائع اس کا مالک ہوجائے گا۔ امام ابوحنیفہؒ، امام مالکؒ، اور امام شافعیؒ تینوں بزرگوں کے نزدیک یہ شرط لگانا جائز نہیں کہ اگر بیع تام نہ ہوئی، تو بائع یہ رقم ضبط کر لے گا، البتہ امام احمد بن حنبلؒ کے مذہب میں بیع العربون جائز ہے، لہٰذا ان کے نزدیک بائع کا یہ رقم ضبط کر لینا درست ہے (کذا فی الفقہ الاسلامی وادلتہ ۵/۳۴۳۴)۔

حاصل یہ کہ جمہور کے مذہب کے اعتبار سے سودا فسخ ہوجانے کی صورت میں بائع کا بیعانہ ضبط کر لینا یا اپنے نقصان کا تاوان وصول کرنا جائز نہیں، لہٰذا عقد استصناع میں اگر خریدار مکر جائے، تو صانع کو چاہئے کہ وہ عقد فسخ کرنے پر رضامند نہ ہو اور خریدار کو ہر طرح کی قوت استعمال کر کے مبیع کے لینے پر مجبور کرے اگر ممکن ہو، اگر یہ ممکن نہ ہو اور مبیع مصنوع ایسی چیز ہو کہ خریدار کے مکر جانے کی صورت میں اس کو مارکیٹ میں فروخت کرنا دشوار ہو اور صانع کا بڑا نقصان ہو، تو ایسی صورت میں صانع امام احمد بن حنبلؒ کے قول پر عمل کرتے ہوئے اگر عربون کی شرط لگا لے تاکہ مشتری پابند ہوجائے، تو اس کی گنجائش معلوم

ہوتی ہے، لیکن عام حالات میں اس کی اجازت نہیں۔

چنانچہ حضرت مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم تحریر فرماتے ہیں:

''چونکہ معاملہ مجتہد فیہ ہے، اس لئے عربون کو بالکلیہ باطل نہیں کہہ سکتے اور بسا اوقات اس قسم کے معاملہ کی ضرورت پیش آتی ہے، بالخصوص ہمارے زمانہ میں جہاں ایک ملک سے دوسرے ملک بین الاقوامی تجارت ہوتی ہے، وہاں یدا بید معاملہ نہیں ہوتا اور نہ ہو سکتا ہے اور اگر کوئی شخص دوسرے سے معاملہ کر لے کہ میں تم سے سامان منگوا رہا ہوں، بائع نے اس کے لئے سامان اکٹھا کیا سب کچھ کیا، لاکھوں روپے خرچ کئے، بعد میں وہ مکر جائے کہ میں نہیں کرتا، تو اس صورت میں بائع کا بڑا سخت نقصان ہوتا ہے، ایسی صورت میں بائع اگر عربون کی شرط لگا لے تا کہ مشتری پابند ہو جائے، تو اس کی بھی گنجائش معلوم ہوتی ہے کہ اس صورت میں امام احمد بن حنبلؒ کے قول پر عمل کیا جائے، باقی جہاں ضرورت نہ ہو ویسے ہی لوگوں نے پیسے کمانے کا ذریعہ بنا لیا تو وہ جائز نہیں'' (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۴/۱۶۱-۱۶۲)۔

۷- میٹریل اگر خریدار کا ہو تو کونسا عقد ہوگا؟

یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ استصناع میں صانع خود اپنے میٹریل سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، لہذا یہ عقد اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ میٹریل صانع مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے، اگر میٹریل خریدار کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور صانع سے صرف محنت اور کام مطلوب ہے، تو یہ عقد ''استصناع'' نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ عقد ''اجارہ'' ہوگا، جس کے ذریعہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہے۔

چنانچہ شرح المجلۃ سلیم رستم میں ہے:

''فإن إعطاء السلعة للخياط مثلاً ليخيطها ثوبًا يعد إجارة على العمل كما إن استخياط الثوب على أن السلعة من عند الخياط استصناع'' (ص: ۲۳۶، مادہ: ۴۲۱) (مثلاً خیاط کو سامان دینا تا کہ اس سے کپڑا سیئے تو یہ اجارہ علی العمل شمار کیا جائے گا، جیسا کہ کپڑا سلوانا اس شرط پر کہ سامان خیاط کی طرف سے ہوگا، استصناع ہے)۔

میٹریل اگر خریدار اور صانع دونوں کی طرف سے ہو، تو کیا حکم ہے؟

اگر کچھ میٹریل خریدار کا ہو اور کچھ صانع کا، تو اکثر کا اعتبار ہوگا، ضرورت استصناع کبھی کبھی چاہتی ہے کہ بعض چیزیں آمر یعنی خریدار کی ہوں تا کہ صنع مرغوب و طرز جدید حاصل ہو سکے اور اقتضاء ذاتی مخالف شرط صحت نہیں ہو سکتا۔

چنانچہ بحر العلوم حضرت مولانا فتح محمد لکھنوی تحریر فرماتے ہیں:

''پھر صحت استصناع کی تین شرطیں ہیں: (۱) مال مصالحہ کاریگر کا ہو ورنہ اجارہ ہو جائے گا، مگر جب کہ کچھ مال صانع کا ہو اور کچھ آمر کا، تو قلیل تابع کثیر ہوگا یعنی اگر آمر کا مال زائد ہے، تو اجارہ ہے اور صانع کا زائد تو استصناع'' (عطر ہدایہ/ ۱۱۲)۔

اجارہ میں اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ بنائی تو کیا حکم ہے؟

جس طرح عقد استصناع میں خریدار اگر آرڈر کے مطابق چیز نہ پائے تو اس کو رد کرنے کا اختیار ہوتا ہے، اسی طرح اگر میٹریل خریدار کی طرف سے ہو، یعنی عقد اجارہ ہو اور صانع نے آرڈر کے مطابق چیز نہیں بنائی، تو آرڈر دینے والے کو اس بات کا خیار حاصل ہوگا کہ اس کو نہ لے اور اپنے میٹریل کی قیمت صانع سے وصول کرے۔

چنانچہ علامہ کاسانی تحریر فرماتے ہیں:

''وإذا كان الخلاف في الصفة نحو أن دفع إلى صباغ ثوبًا ليصبغه بصبغ مسمى فصبغه بصبغ آخر لكنه من جنس ذلك اللون، فلصاحب الثوب أن يضمنه قيمته أبيض ويسلم إليه الثوب وإن شاء أخذ الثوب وأعطاه أجر مثله،

لا یجاوز به ما سمی'' (بدائع الصنائع ۴/ ۸۱، ۸۲)۔

(اور جب مخالفت صفت میں ہو جیسا کہ رنگریز کو متعین رنگ سے ایک کپڑا رنگنے کے لئے دیا، پس اس کو دوسرے رنگ سے رنگ دیا، لیکن یہ دوسرا رنگ اسی رنگ کی جنس سے ہے تو کپڑے والے کو اختیار ہے کہ اس کو سفید کپڑے کی قیمت کا ضامن بنائے اور کپڑا اس کو دیدے اور اگر چاہے تو کپڑا لے لے اور اس کو اجرت مثل دے جو اجرت مسمی سے زائد نہ ہو)۔

۸- صانع اگر مبیع وقت پر نہ دے، تو خریدار کیا کرے؟

عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ متعین کرنا ضروری نہیں، تاہم خریدار مبیع کی حوالگی کے لئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کرسکتا ہے، پس اگر مبیع کی حوالگی کی تاریخ متعین ہو جائے، لیکن بائع اسے وقت پر فراہم نہ کرے، جس کی وجہ سے خریدار کو نقصان اٹھانا پڑے، تو بھی خریدار کا اپنے بائع سے کسی پیشگی معاہدہ کے بغیر نقصان کا تاوان وصول کرنا جائز نہیں، البتہ فساد زمانہ کی وجہ سے ایسی بدعنوانیاں بکثرت ہونے لگی ہیں، اپنے مفاد کے پیش نظر کئے ہوئے وعدہ کی اور دوسرے فریق کے نقصان کی مطلقاً پروانہیں کی جاتی، اس لئے فریقین عقد کے وقت اگر اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہو جائے گی، تاکہ خریدار کے نقصان کی تلافی ہو جائے، تو اس کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

چنانچہ حضرت مفتی تقی عثمانی دامت برکاتہم تحریر فرماتے ہیں:

''جیسا کہ پہلے اشارہ کیا گیا ہے کہ استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے، تاہم خریدار سامان کی فراہمی کے لئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کرسکتا ہے، جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے، تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہیں ہوگا، یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کردیا جائے گا، اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں، جس کے نتیجہ میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا، کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگر چہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے، تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے، تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے، تو وہ اسی روپے دے گا، اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہو جائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہو جائے گی، تو یہ شرعاً جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵-۱۵۶)۔

عقد استصناع کے مسائل و احکام

مفتی محفوظ الرحمن القاسمی[1]

استصناع کی لغوی تعریف:

''الاستصناع لغة طلب الصنعة أی أن يطلب من الصانع العمل'' (تاج العروس)۔

اصطلاحی تعریف کا خلاصہ:

کسی فرد یا کمپنی کو کسی ایسی چیز کے تیار کرنے کا آرڈر دینا جس کی جنس، نوع، صفت اور مقدار کو پہلے متعین کر دیا گیا ہو، خواہ معاملہ کرتے وقت کل عوض یا بعض عوض حوالہ کر دیا جائے یا کل عوض کو ادھار رکھا جائے۔

''ذکر صدر الإسلام صورته فی الجامع الصغير: أن يجئ إنسان إلی آخر فيقول له: اصنع لی خفا صفته كذا وقدره كذا بكذا درهما ويسلم له جميع الدراهم أولا يسلم أو يسلم بعضه'' (الفتاوی التاتارخانيه ۹/ ۴۰۰)۔

۱- اس سے انکار نہیں کہ گذشتہ زمانوں میں فقہاء کرام نے استصناع کی جو مثالیں ذکر کی ہیں وہ چھوٹی اور معمولی چیزوں سے متعلق ہیں، لیکن یہ استصناع کی محدودیت کی بنا پر نہیں بلکہ اس زمانہ کے تعامل اور ضرورت کے پیش نظر ہیں۔

چونکہ اس زمانہ میں صرف ان ہی معمولی چیزوں کو آرڈر پر تیار کرایا جاتا تھا، اس لئے فقہاء نے انہی معمولی مثالوں کے ذکر پر اکتفا کیا ہے۔

اب چونکہ تمام شعبہ زندگی میں خصوصاً صنعت وتجارت میں زبردست وسعت اور انقلاب آچکا ہے، اور عقد استصناع کی مشروعیت معاملات اور کاروبار میں تنوع کے پیش نظر انسانی ضروریات کی تکمیل کے لئے ہے اور ظاہر ہے کہ ضروریات انسانی کی تکمیل کے لئے اب بڑے بڑے معاملات ناگزیر ضرورت بن چکے ہیں، اس لئے عقد استصناع ان تمام چیزوں میں جائز ہوگا جس کا اس زمانہ میں تعامل ہو جائے۔

اور اس سلسلہ میں سب سے اہم اصول اس زمانہ کی ضرورت اور تعامل ہوگا، یہی وجہ ہے کہ فقہاء کرام نے استصناع کی تعریف اور تشریح میں الفاظ کے عموم سے کام لیا ہے، ملاحظہ ہو فتاوی تاتارخانیہ (۹/ ۴۰۰) کی یہ عبارت:

''يجب أن يعلم بأن الاستصناع جائز فی كل ما جری التعامل فيه كالقلنسوة والخف والأوانی المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا، ولا يجوز فيما لم يجر التعامل فيه كالثياب وما أشبهها... الخ''۔

۲- جمہور فقہاء کرام کے نزدیک استصناع وعدہ بیع نہیں بلکہ وہ بیع کے حکم میں ہے، یہی وجہ ہے کہ حضرات فقہاء کرام استصناع کے لئے وہ تمام اصطلاحات استعمال کرتے ہیں جو بیع کے لئے ہیں، مثلاً: شراء، ملک اور مستصنع کے لئے خیار رویت کا ثبوت وغیرہ۔

نیز اگر استصناع محض وعدہ بیع ہوتا تو اس کے جواز کے لئے تعامل ناس کی قید لگانے کی قطعاً حاجت نہ ہوتی ملاحظہ ہو: فتاوی تاتارخانیہ (۹/ ۴۰۰) کی یہ عبارت:

''ثم الاستصناع فيما بين الناس فيه تعامل إذا جاز فيه استحسانًا فإنما يجوز معاقدة لا مواعدة بدليل أن محمدًا ذكر فی القياس والاستحسان، ولو كان مواعدة لجاز قياسًا واستحسانًا، والدليل عليه أنه فصل بين ما للناس فيه تعامل وبين ما لاتعامل للناس فيه. والدليل عليه أن محمدًا قال فی الكتاب: إذا فرغ الصانع من العمل وأتی به كان المستصنع بالخيار لأنه اشتری ما لم يره، فقد سماه ''شراء'' وكذلك قال: لو قبض الآخر فإنه يملكه ولو كان مواعدة لا معاقدة لكان

---

[1] معین مفتی دار العلوم دیوبند۔

لا يصير ملكا له، فدل على أنه ينعقد معاقدة لا مواعدة، وفي السغناقي والأصح أنه ينعقد معاقدة، ... الخ''۔

اس عبارت سے واضح ہے کہ استصناع بیع کے حکم میں ہے محض وعدہ بیع نہیں ہے۔

۳- عقد استصناع میں خریدار جس چیز کو خریدتا ہے، وہ عقد کے وقت معدوم ہوتی ہے، اس لئے اس پر شیئ معدوم کی بیع کا شبہ ہوتا ہے، لیکن اس قیاس کو اس استحسان کی وجہ سے ترک کر دیا گیا ہے جس سے استصناع کا ثبوت ہر زمانہ میں بلا انکار پایا جاتا ہے، گویا کہ استصناع کے جواز پر اجماع فعلی واقع ہے، اور اجماع فعلی قیاس پر مقدم ہے، نیز ایسی جہالت جو باعث نزاع نہ ہو بایں طور کہ مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اس کے جملہ جہات مجہولہ کو اس طرح بیان کر دیا جائے کہ اس میں کسی طرح کا ابہام باقی نہ رہے اور مصنوع وجود میں آنے کے بعد طے شدہ شرائط کے مطابق ہو تو ایسی بیع شیئ معدوم کی بیع سے مستثنی ہوگی اور یہ حکماً شیئ موجود کی بیع ہوگی نہ کہ شیئ معدوم کی۔

''ويجوز استحسانًا بإجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك في سائر الأمصار من غير نكير وقد قال ﷺ: لاتجتمع أمتي على ضلالة، وقال عليه السلام: ما رآه المسلمون حسنًا فهو عند الله حسن... الخ، والقياس يترك بالإجماع ولهذا ترك القياس في دخول الحمام بالأجرة من غير بيان المدة، ومقدار الماء الذي يستعمل... الخ'' (بدائع الصنائع ۵/ ۲۰۲)

رہا مسئلہ بیع قبل القبض کا تو قبضہ اشیاء غیر منقولہ میں شرط نہیں ہے، لہذا فلیٹ وغیرہ کی خرید وفروخت حکماً موجود ہونے کی وجہ سے درست ہوگی، اور اس کو دوسرے اور تیسرے سے بھی فروخت کیا جاسکتا ہے بشرطیکہ وہ کسی نزاع کا ذریعہ نہ بنے، جیسے اخبارات اور جریدے وغیرہ کی بیع، جہالت اور معدوم ہونے کے باوجود درست ہوتی ہیں۔

۴- عبارات فقہیہ پر غور کرنے سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ استصناع کے جواز اور عدم جواز کا تعلق تعامل اور رواج سے ہے، اشیاء کے منقولہ اور غیر منقولہ ہونے سے نہیں ہے، یہی وجہ ہے کہ ''استصناع في الثياب'' کو فقہاء نے ناجائز قرار دیا ہے جبکہ کپڑا اشیاء منقولہ میں سے ہے (کذا فی الہندیہ ۳/ ۲۰۷، تاتارخانیہ ۹/ ۴۰۰)۔

اور فی زمانناً فلیٹ وغیرہ بنوانے کا تعامل موجود ہے، بلکہ بڑے شہروں میں یہ ایک ضرورت بن کر رہ گئی ہے، لہذا ''الثابت بالعرف کالثابت بالنص''، اور ''الحرج مدفوع''، اور ''ما جعل عليكم في الدين من حرج'' وغیرہ کے پیش نظر اشیاء غیر منقولہ میں بھی استصناع درست ہوسکتا ہے۔

۵- مالیاتی ادارہ میں اگر آرڈر حاصل کرنے والا اور آرڈر دینے والا عملہ الگ الگ ہو خواہ دونوں کی سرپرستی کوئی ایک ہی ادارہ کرتا ہو تو چونکہ اس میں عاقد اور وکیل الگ الگ افراد قرار پاتے ہیں، اس لئے یہ معاملہ بلاشبہ درست ہوگا۔

اور اگر مالیاتی ادارہ کی حیثیت صرف وکیل ہونے کی ہو یا کوئی فرد واحد وکیل اور عاقد دونوں قرار پاتا ہو تو یہ معاملہ درست نہیں ہوگا۔

۶- اگر صانع آرڈر کے مطابق وقت موعودہ پر مال تیار کر دیتا ہے اور خریدار بعد میں بلاوجہ شرعی مال لینے سے انکار کر دیتا ہے تو چونکہ اس میں صانع کا حرج عظیم ہے، اس لئے وہ اپنے نقصان کی تلافی بیعانہ کی رقم سے کرسکتا ہے۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دینے والا مصنوع کے لئے ضروری میٹریل کو خود فراہم کر دے تو یہ عقد استصناع سے خارج ہو جائے گا اور اجارہ کے حکم میں ہوگا۔

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناء معلومًا بأجر معلوم، أو جلدًا إلى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فهو جائز'' (بدائع الصنائع ۵/ ۳)۔

۸- اگر آرڈر لیتے وقت یہ شرط بائع نے منظور کر لیا ہو کہ وہ فلاں تاریخ تک مال حوالہ کر دے گا، اور پھر بلا کسی شدید عذر کے وقت پر مال حوالہ نہ کرے جس سے آرڈر دینے والے کو واقعتاً نقصان کا سامنا ہو تو ایسی صورت میں خریدار بائع سے تاوان لے سکتا ہے، لیکن اگر کوئی ایسی مجبوری پیش آجائے جس کی بنا پر بائع کے لئے مال تیار کرنا ممکن نہ ہو مثلاً اسٹرائک، فسادات وغیرہ، یا خریدار اپنے گراہکوں سے مہلت لے سکتا ہے، تو پھر اس کو بائع سے تاوان لینے کا اختیار نہ ہوگا، فقط واللہ اعلم وعلمہ اتم واحکم۔

استصناع کے مسائل

مفتی محمد نعمان سیتاپوری[1]

(۱): استصناع میں چوں کہ درحقیقت معدوم کی بیع ہوتی ہے اور حدیث میں معدوم کی بیع سے منع کیا گیا ہے؛ اس لیے قیاس اور قواعد عامہ کا تقاضہ یہ ہے کہ استصناع جائز نہ ہو، لیکن سلم کی طرح لوگوں میں استصناع بھی بکثرت رائج ہے، نیز اس کی ضرورت بھی ہے، کیوں کہ بعض مرتبہ آدمی اپنے خاص مزاج اور ضرورت کے لحاظ سے کوئی چیز چاہتا ہے اور مارکیٹ میں وہ چیز مکمل اسی طرح تیار شدہ نہیں ملتی ہے اس لیے آدمی آرڈر دے کر اپنی ضرورت اور پسند کے لحاظ سے وہ چیز بنواتا ہے اور چوں کہ مارکیٹ میں اس کا چلن عام نہیں ہوتا، اس لیے مارکیٹ والے آرڈر کے بعد ہی وہ چیزیں بناتے ہیں؛ اس لیے سلم پر قیاس کرتے ہوئے بطور استحسان اسے جائز قرار دیا گیا ہے (مجمع الانہر ۳: ۱۴۹ مطبوعہ دارالکتب العلمیہ بیروت) اور بخاری شریف میں ایمان ونذور (ص ۹۸۴) میں حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا آرڈر دے کر انگوٹھی بنوانے کا ذکر ہے۔

خلاصہ یہ کہ استصناع بربنائے حاجت وتعامل ناس مشروع ہوا ہے؛ اس لیے زمانہ اور علاقہ کے لحاظ سے لوگوں کے درمیان جن چیزوں میں استصناع کا تعامل ہو ان سب چیزوں میں استصناع جائز ہوگا اور چوں کہ تعامل علاقہ اور زمانہ کے اختلاف سے بدل جاتا ہے، چناں چہ ماضی میں بلڈنگ، فلیٹ اور دیگر بے شمار چیزوں میں استصناع کا کوئی تصور نہ تھا اور اب بہت سی چیزوں میں استصناع رائج ہے؛ اس لیے ہر زمانہ اور علاقہ میں جن چیزوں میں استصناع رائج ہو ان سب میں استصناع جائز ہوگا بشرطیکہ سلم کی طرح وہ ایسی چیز ہو جس کے مطلوبہ تمام اوصاف کا ضبط کرنا ممکن ہو اور جن چیزوں میں تعامل نہ ہو ان میں بھی استصناع جائز ہے بشرطیکہ کوئی مدت ذکر نہ کی جائے یا مدت کا ذکر برائے استعجال ہو، برائے استمہال نہ ہو اور اسے سلم قرار دینا ممکن نہ ہو (شرح المجلہ ۱: ۲۲۰، شامی ۷: ۴۷۷ مطبوعہ مکتبہ زکریا دیوبند)۔

خلاصہ یہ کہ کلی ضابطہ کے علاوہ ان چیزوں کی تحدید وتعیین ممکن نہیں جن میں استصناع جائز ہے، کیوں کہ زمانہ اور علاقہ کے بدلنے سے لوگوں کا عرف وتعامل بدل جاتا ہے۔ الاختیار لتعلیل المختار (۲: ۹۴، ۹۵) میں ہے:

ثم إنما يجوز فيما جرت به العادة من أواني الصفر والنحاس والزجاج والعيدان والخفاف والقلانس والأوعية من الأدم والمناطق وجميع الأسلحة، ولا يجوز فيما لا تعامل فيه كاجباب ونسج الثياب لأن المجوز له هو التعامل على ما مر فيقتصر عليه اهـ

اور الفقہ الاسلامی وادلتہ (۴: ۴۰۱) میں ہے:

...لكن جرى التعامل في عصرنا باستصناع الثياب، فيكون جائزا لأن جريان التعامل يختلف باختلاف البلدان والأزمنة اهـ

(۲): اس مسئلہ میں اختلاف ہے، لیکن راجح قول یہ ہے کہ استصناع بیع ہے، محض وعدہ بیع نہیں ہے۔ (ملتقی الابحر ومجمع الانہر ۳: ۱۴۹، ۱۵۰، عقد الاستصناع فی الفقہ الاسلامی ص ۱۲۷-۱۳۰، ۱۳۳، ۱۳۴)۔

(۳): اگر تمام چیزوں کی تعیین کے ساتھ اسی چیز کو فروخت کرتا ہے جس کا اس نے آرڈر دے رکھا ہے اور معاملہ اسی کے ساتھ وابستہ ہے تو وہ چوں کہ ابھی معدوم

---

[1] محکمہ شرعیہ امارت شرعیہ راجستھان، مسلم مزدور کالونی، پرتاپ نگر، جودھپور۔

ہے، موجود نہیں ہوئی ہے؛ اس لیے اس کی بیع جائز نہ ہوگی، کیوں کہ احادیث میں معدوم کی بیع سے منع کیا گیا ہے اور اگر اس درجہ کی تعیین نہیں ہے بلکہ وہ چیز واجب اور موصوف فی الذمہ ہے اور معاملہ اسی کے ساتھ وابستہ نہیں جس کا اس نے کسی دوسرے کو آرڈر دے رکھا ہے تو یہ عقد استصناع ہے، لہذا جائز ہوگا۔ (مزید تفصیل آگے نمبر ۵ کے جواب میں آرہی ہے)۔

(۴): نمبر ایک میں ذکر کردہ تفصیل کے مطابق استصناع میں اموال منقولہ اور غیر منقولہ کا کوئی فرق نہیں، جن اموال میں بھی لوگوں کا تعامل ہو یا تعامل نہ ہو لیکن اوپر نمبر ایک میں ذکر کردہ شرطیں پائی جائیں ان سب میں استصناع جائز ہے۔

(۵): استصناع متوازی کی صورت جائز ہے، کیوں کہ مشتری کی مطلوبہ چیز خود آرڈر لینے والے کا تیار کرنا لازم نہیں بلکہ اس کی فراہمی اس کی ذمہ داری ہوتی ہے، جیسے بیع سلم میں اصل مسلم فیہ کی فراہمی ہے، خود مسلم الیہ کا کھیت میں مسلم فیہ بو کر تیار کرائے یہ ضروری نہیں، نیز استصناع میں شیٔ مصنوع واجب فی الذمہ ہوتی ہے، اور جو چیز صانع نے آرڈر دینے والے کے لیے تیار کی وہ اس کے لیے ابھی متعین نہیں ہوئی بلکہ وہ یہ تیار شدہ چیز کسی دوسرے کے ہاتھ فروخت کرکے آرڈر دینے والے مشتری کے لیے مدت مقررہ میں مطلوبہ اوصاف کی رعایت کے ساتھ دوسری چیز تیار کرکے دے سکتا ہے۔

قال في الدر (مع الرد کتاب البیوع، باب السلم مطلب في الاستصناع ۷: ۴۷۶ ط مکتبة زکریا دیوبند): والمبیع هو العین لا العمل ... فإن جاء الصانع بمصنوع غیره، أو بمصنوعه قبل العقد فأخذه صح اهـ. وفي الرد: قوله: ’’والمبیع هو العین لا عمله‘‘ أي: أنه بیع عین موصوفة في الذمة .... قوله: ’’بمصنوع غیره‘‘: أي بما صنعه غیره اهـ.

وقال في ملتقى الأبحر (مع المجمع والدر المنتقى ۳: ۱۵۰ ط دار الکتب العلمیة بیروت): والمبیع هو العین لا العمل فلو أتى بما صنعه غیره أو بما صنعه هو قبل العقد فأخذه صح ولا یتعین للمستصنع بلا اختیاره فیصح بیع الصانع قبل رؤیته اهـ.

لیکن اس میں بنیادی طور پر دو شرطیں ہیں:

پہلی شرط یہ ہے کہ مالیاتی ادارہ دو الگ الگ فریقوں سے آرڈر لینے اور آرڈر دینے کا جو معاملہ کرتا ہے اس کا اپنے تمام حقوق اور ذمہ داریوں کے ساتھ مستقل و علیحدہ اور ایک دوسرے سے الگ تھلگ ہونا ضروری ہے یعنی: دونوں معاملے اس طرح ایک دوسرے سے الگ تھلگ ہونے چاہئے کہ ان میں سے کسی کے حقوق وذمہ داریاں دوسرے کے حقوق وذمہ داریوں پر موقوف نہ ہوں، بلکہ ہر عقد کی اپنی طاقت ہو اور دوسرے پر وہ کسی بھی درجہ میں موقوف ومنحصر نہ ہو۔ مثال کے طور پر کسی مالیاتی ادارہ نے زید سے ایک بلڈنگ اس کی تمام تفصیلات کے ساتھ پانچ مہینہ کی مدت میں بنا کر دینے کا آرڈر لیا اور اس نے خود بلڈنگ بنانے سے پہلے کسی بلڈر کو ایک بلڈنگ تیار کرنے کا آرڈر دیدیا تو پانچ ماہ مکمل ہونے پر ادارہ پر ضروری ہوگا کہ حسب معاہدہ تفصیلات زید کو مطلوبہ بلڈنگ فراہم کرے، خواہ بلڈر نے ادارہ کو بلڈنگ تیار کرکے دیدی ہو یا نہ دی ہو، اور اگر مالیاتی ادارہ معاملہ میں یہ کہتا ہے کہ میں آپ کو بلڈنگ اس وقت دوں گا جب بلڈر مجھے تیار کرکے دیدے گا تو یہ ایک معاملہ کو دوسرے معاملہ کے ساتھ جوڑنا ہوگا جو شرعاً درست نہیں۔ اسی طرح بلڈر نے جو بلڈنگ تیار کرکے ادارہ کو دی وہ زید کے مطلوبہ ومشروطہ اوصاف کے خلاف ہے تو ادارہ کو یہ حق نہ ہوگا کہ زید کو وہی بلڈنگ قبول کرنے پر مجبور کرے بلکہ اس پر حسب معاہدہ مدت مقررہ میں طے شدہ معیار کی بلڈنگ کی فراہمی ضروری ہوگی۔

دوسری شرط یہ ہے کہ استصناع متوازی کا معاملہ صرف تیسرے فریق کے ساتھ جائز ہے، پہلے معاملہ میں جو شخص خریدار ہے مالیاتی ادارہ اسے دوسرے متوازی استصناع میں بائع نہیں بنا سکتا، کیوں کہ یہ بائی بیک معاملہ ہوجائے گا جو شرعاً جائز نہیں۔

اور تیسری شرط یہ ہے کہ دونوں متوازی معاملۂ استصناع میں کوئی ایسا طریقہ ہرگز نہ اختیار کیا جائے کہ لوگ اسے کسی امر محظور مثلاً سودی لین دین کا ذریعہ ووسیلہ بنالیں (فقہ النوازل اعداد محمد بن حسین جیزانی ۳: ۲۳۳ اور اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۳، ۱۵۶، ۱۵۷)۔

(۶): ماضی میں استصناع کا عقد اس کثرت سے رائج نہ تھا جتنا اب رائج ہے، نیز اب عقد استصناع کے تحت اعلی پیمانے پر بڑے سے بڑے آرڈر دیئے جاتے ہیں کہ اگر آرڈر لینے والا کام شروع کردے تو مشتری کا اپنے آرڈر سے رجوع کرلینا اس کے لیے سخت مالی خسارہ ونقصان کا باعث ہوتا ہے اور ان میں بعض مرتبہ آرڈر دینے والے کو کروڑوں میں نقصان لگتا ہے؛ اس لیے متاخرین احناف کے نزدیک اس مسئلہ میں حضرات طرفینؒ کے برخلاف امام ابو یوسفؒ کا قول راجح

ہے۔اور وہ یہ ہے کہ دو آدمیوں کے درمیان جب شرعی طریقہ پر استصناع کا معاملہ ہو گیا تو وہ لازم ہو جائے گا اور فریقین میں سے کسی کا یک طرفہ طور پر معاملہ کو فسخ کرنا درست و معتبر نہ ہو گا (شرح المجلہ ۱:۱۲۱ رقم المادۃ ۲۹۲، اور الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴:۲۹۷، ۲۹۸)، البتہ حضرت مفتی محمد تقی صاحب عثمانی نے اس میں ایک شرط لگائی ہے کہ یہ لزوم عمل شروع کرنے کے بعد ہو گا، اس سے پہلے ہر ایک کو فسخ کا اختیار ہو گا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵:۱۵۴) اور یہ بات احقر کے نزدیک زیادہ مناسب ہے۔

پس ایسی صورت میں مشتری اگر صانع سے کام شروع کرنے سے پہلے معاملہ فسخ کرتا ہے تو صانع کے لیے بیعانہ کی رقم ضبط کرنا جائز نہ ہو گا؛ کیوں کہ یہ خالص مالی جرمانہ کے قبیل سے ہے، البتہ اگر تیار کنندہ نے کام شروع کر دیا تو اب مشتری کو یک طرفہ طور پر معاملہ فسخ کرنے کا اختیار نہ ہو گا اور اگر اس نے یک طرفہ طور پر معاملہ فسخ کر دیا تو بائع اسے مبیع کی تیاری کے بعد قبول کرنے پر مجبور کر سکتا ہے اور اگر مابقیہ ثمن کی عدم ادائیگی کا خطرہ ہو تو اب تک اس کا جتنا خرچہ ہوا ہو اور نیز اپنی محنتانہ کے پیش نظر مشتری کے بیعانہ سے اتنی رقم لے کر بیعانہ کی مابقیہ رقم اور میٹریل مشتری کے حوالہ کر سکتا ہے اور اگر بائع مشتری کی درخواست پر معاملہ فسخ کرنے پر راضی ہو گیا تو اسے بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کا حق نہ ہو گا، کیوں کہ اس نے اپنی مرضی سے معاملہ فسخ کیا ہے۔

(۷): جمہور احناف کے نزدیک استصناع میں چوں کہ مبیع عین ہوتی ہے نہ کہ عمل جیسا کہ اوپر نمبر ۵ کے جواب میں گذرا، اور الموسوعۃ الفقہیہ (۳:۳۲۸) میں ہے: والاستصناع یستلزم شیئین هما: العین والعمل، وکلاهما یطلب من الصانع اھ اس لیے میٹریل صانع ہی کی طرف سے ہونا ضروری ہے اور اگر میٹریل آرڈر دینے والے نے فراہم کیا تو وہ استصناع نہ ہو گا، بلکہ اجارہ کا معاملہ ہو گا اور اس پر مکمل اجارہ کے احکام جاری ہوں گے۔

قال فی مجمع الأنهر (مع الدر المنتقی ۲:۱۴۹): وشرعًا بیع ما یصنعه عینا فیطلب فیه من الصانع العمل والعین جمیعا فلو کان العین من المستصنع کان إجارة لا استصناعا اھ۔

وقال فی الدر المنتقی (مع المجمع ۲:۱۴۹): والاستصناع هو طلب عمل الصنعة والعین جمیعاحتی لو کان العین من المستصنع کان إجارة لا استصناعا کما في إجارة المحیط اھ۔

اور اس صورت میں اگر چیز آرڈر کے مطابق نہیں بنائی گئی اور وہ فرق اس قدر ہے کہ تجار کے عرف میں قابل برداشت نہیں ہوتا تو آرڈر دینے والے کو دو باتوں کا اختیار ہو گا: ایک یہ کہ تیار شدہ سامان نہ لے اور صانع سے اپنے اصل میٹریل کا ضمان لے لے۔ دوسرے یہ کہ آرڈر کے خلاف جو کچھ تیار ہوا اسے لے کر صانع کو بنانے کی اجرت مثل دیدے؛ لیکن یہ اجرت مثل، اجرت مسمی سے زیادہ نہ دی جائے گی۔

اور اگر فرق نہایت معمولی ہے اور اس کی وجہ سے آگے اس کی خرید وفروخت وغیرہ میں کسی بھی درجہ میں کوئی دقت نہ ہو گی تو اس تفاوت کا شرعًا کوئی اعتبار نہ ہو گا

ونظیره: ما في مجمع الانهر (۲: ۵۲۹): وإن أمر بخیاطة الثوب قمیصا فخاطه قباء خیر المالك بین تضمین قیمته أي الثوب وبین أخذ القباء ودفع أجر مثله ... لا یزاد علی المسمی ... وکذا خیر المالك لو أمر بقباء؛ فخاط سراویل فی الأصح؛ للاتحاد في أصل المنفعة. وصار کمن أمر بضرب طست من شبه فضرب منه کوزا إنه یخیر فکذا ههنا اھ. ومثله فی الدر المنتقی، وزاد: ولو قال للخیاط: اقطع طوله وعرضه وکمه کذا فجاء ناقصا؛ إن قدر أصبع ونحوه عفو. وإن أکثر ضمنه اھ۔

اور اگر آرڈر دینے والے نے اس کمی کے ساتھ اسے قبول کر لیا تو اس صورت میں رضامندی کی وجہ سے اسے تضمین کا حق نہ ہو گا۔

" قال في درر الحکام شرح مجلة الأحکام لعلي حیدر (۱: ۷۱۰ ط): إذا أفسد الخیاط الثوب وأخذه صاحبه وارتدی به مع علمه بفساده فلیس له التضمین لأنه رضي بعیبه"

اور آرڈر دینے والے کو یہ حق نہ ہو گا کہ تیار شدہ سامان فرق کے ساتھ اجرت مثل پر لیتے ہوئے صانع سے کسی مالی جرمانہ کا مطالبہ کرے، کیوں کہ جب معاملہ اجرت مثل پر ہوا ہے اور وہ اصل مسمی سے زائد نہیں ہے تو یہ جرمانہ بلاشبہ بلاعوض اور ناجائز ہو گا۔

(۸): استصناع میں اگر مبیع کی حوالگی کی تاریخ متعین کر لی گئی تو صانع پر اس تاریخ میں مبیع کی سپردگی لازم وضروری ہو گی اور اگر اس نے وقت مقررہ پر مبیع حوالہ نہ کی تو

فقہ حنفی کی کتابوں میں اس سلسلہ میں کچھ مذکور نہیں، البتہ شیخ مصطفی زرقاؒ نے عقد سلم پر قیاس کرتے ہوئے یہ فرمایا ہے کہ اس صورت میں آرڈر دینے والے کو معاملہ فسخ کردینے اور انتظار کرنے کا حق ہوگا۔

قال فی الفقه الإسلامی وأدلته (۴: ۳۹۶) نقلا عن عقد البیع للأستاذ مصطفی الزرقاء: وإذا حددت مدة لتقدیم المصنوع فانقضت دون أن یفرغ الصانع منه ویسلمه فالظاهر أن یتخیر المستصنع بین الانتظار والفسخ کما هو المقرر في عقد السلم اھ:

اور سلم متوازی کے جواب میں یہ بات آچکی ہے کہ آدمی ایک معاملہ کی بنیاد دوسرے پر نہ رکھے، لہذا آرڈر دینے والے نے اگر کسی دوسرے سے آرڈر لیا ہے اور مدت مقررہ پر اس کے صانع نے مال تیار کرکے نہیں دیا ہے تو اس پر کسی نہ کسی طرح اپنے مستصنع کو اس کی مدت مقررہ میں مال حوالہ کرکے دینا ضروری ہوگا، اسے مال دینے کے بعد اگر اسے اپنے صانع کے تیار کردہ مال کی ضرورت نہ رہے تو اس سے معاملہ فسخ کردے۔ اور اگر اس نے معاملہ فسخ نہیں کیا بلکہ انتظار کو ترجیح دی تو ضابطہ کی رو سے اس کے لیے یہ جائز نہ ہوگا کہ فی یوم تاخیر پر اپنے صانع سے کچھ تاوان وصول کرے۔ البتہ دور حاضر کے بعض فقہائے کرام کی رائے یہ ہے کہ اگر معاملہ میں اسے طے کرلیا جائے تو یہ جائز ہوگا اور یہ درحقیقت فی یوم کے حساب سے متعینہ مقدار میں قیمت کم کرنا ہے۔

شیخ الاسلام حضرت مفتی محمد تقی عثمانی صاحب زید مجدھم نے (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵: ۱۵۶) میں یہی رائے اپنائی ہے، اور عرب علما میں بھی اس کے جواز کا رجحان پایا جاتا ہے؛ چنانچہ فقہ النوازل اعداد محمد بن حسین جیزانی (۴: ۲۳۸) میں ہے:

رابعًا یجوز أن یضمن عقد الاستصناع شرطا جزائیا بمقتضی ما اتفق علیه العاقدان ما لم تکن هناك ظروف قاهرة اھ اور الفقه الاسلامی وأدلته (۴: ۴۰۳) میں بحوالہ قرارداد ہیئة کبار العلماء فی السعودیه (سنة ۱۳۹۴) بھی یہی ہے۔

عقد استصناع سے متعلق مسائل

مولانا ارشد علی رحمانی[1]

۱- استصناع کے سلسلہ میں حضرات فقہاء نے یہ صراحت فرمائی ہے کہ استصناع ہر اس چیز میں جائز ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها'' (بدائع ۴/ ۴۴۴. هكذا فی الدر علی الرد ۷/ ۴۷۴)

علامہ ابن نجیم مصری لکھتے ہیں:

استصناع کو فقہاء نے خلاف قیاس جائز کہا ہے، اس لئے یہ انہیں چیزوں میں محدود ہوگا جس میں لوگوں کا تعامل ہو۔

''فلهذا اقتصرناه على ما فيه تعامل وفيما لا تعامل فيه رجعنا إلى القياس'' (البحر الرائق ۶/ ۱۷۰)۔

تمام کتب فقہ میں یہ وضاحت ملتی ہے کہ جن چیزوں میں لوگوں کا تعامل ہو ان میں استصناع درست ہے، اور یہ تو واضح ہے ہی کہ تعامل ہر زمانے کا معتبر ہوتا ہے، اس سلسلہ میں حضرت تھانوی کی تحریر بہت واضح ہے، جو انہوں نے نور الانوار کی عبارت کے حوالہ سے لکھی ہے ملاحظہ کریں:

''قال فی نور الأنوار وتعامل الناس ملحق بالإجماع وفيه ثم إجماع من بعدهم أی بعد الصحابة من أهل كل عصر''۔

اس سے معلوم ہوا کہ تعامل بھی مثل اجماع کے کسی عصر کے ساتھ خاص نہیں، البتہ جو اجماع کا رکن ہے وہی اس میں بھی ہونا ضروری ہے، یعنی اس وقت کے علماء اس پر نکیر نہ کرتے ہوں، اسی طرح فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے۔

كما فی الهداية فی البيع الفاسد: ومن اشترى نعلًا على أن يحذوه البائع إلى قوله يجوز للتعامل فيه فصار كصبغ الثوب وللتعامل جوزنا الاستصناع وفيها فی السلم إن استصنع إلى قوله للإجماع الثابت بالتعامل''۔

پس اس بنا پر کتاب چھپوانا استصناع میں داخل ہوگا (امداد الفتاوی ۳/ ۳۲)۔

۲- استصناع کے بیع یا وعدہ بیع ہونے کے سلسلہ میں تین اقوال ہیں:

(۱) استصناع وعدہ بیع ہے، (۲) استصناع ابتداء تو اجارہ ہے انتہاء بیع ہے، (۳) استصناع بیع ہے۔ علامہ ابن نجیم مصریؒ کی تحقیق ملاحظہ کریں:

''الثالث فی صفته وقد اختلفوا فی كونه مواعدة أو معاقدة... والصحيح من المذهب جوازه بيعًا، لأن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لا يجريان فی المواعدة ولأن جوازه فيما فيه تعامل ولو كان مواعدة لجاز فی الكل'' (البحر الرائق ۶/ ۱۷۱)۔

بدائع کی عبارت بھی بڑی واضح ہے:

''ثم هو بيع عند عامة مشائخنا وقال بعضهم: هو عدة وليس بسديد، لأن محمدًا ذكر القياس والاستحسان فی جوازه'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

۳- احادیث صحیحہ میں بالکل صراحت ہے کہ شئ معدوم کی بیع درست نہیں ہے۔

---

[1] صدر مفتی دار الافتاء دار العلوم بھروچ، کنتھاریہ، گجرات۔

''عن ابن عباس قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: من ابتاع طعامًا فلا يبعه حتى يقبضه'' (الصحيح لمسلم ۲/ ۵ باب بطلان بيع المبيع قبل القبض)۔

عن حكيم ابن حزام قال: نهاني رسول اللهﷺ أن أبيع ما ليس عندي'' (الجامع الترمذي ۱/ ۲۳۳)۔

شئ معدوم کی بیع قبضہ سے پہلے درست نہیں ہے، البتہ استصناع کی صورت میں فقہاء نے خلاف قیاس استحسانًا لوگوں کے تعامل کی بنیاد پر اس کی اجازت دی ہے، اور حکمًا اس کو موجود مانا ہے، عبارتیں ملاحظہ فرمالیں:

''أما الأول فالقياس يأبى جواز الاستصناع لأنه بيع المعدوم كالسلم بل هو أبعد جوازًا من السلم... وفي الاستحسان جاز لأن الناس تعاملوه في سائر الأمصار من غير نكير فكان إجماعًا منهم على الجواز فيرد القياس'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

حضرات فقہاء کے طرز بیان سے اتنی بات تو کھل کر سامنے آگئی کہ استصناع بھی درحقیقت شئ معدوم کی بیع ہے، لیکن تعامل ناس اور حاجت انسانی کی بنیاد پر خلاف قیاس اس کو جائز قرار دیا گیا ہے، یہاں پر ایک قاعدہ کا ذکر کرنا بھی بہت مناسب ہے جو علامہ ابن عابدین شامی نے بیان کیا ہے، قاعدہ یہ ہے کہ وہ عقد جو قبضہ سے پہلے عوض کے ہلاک ہونے کی وجہ سے فسخ ہو جاتا ہے تو اس عوض میں قبضہ سے پہلے تصرف کرنا جائز نہیں ہوگا، اس کی مثال پیش کرتے ہوئے سب سے پہلی مثال انہوں نے یہی دی ہے کہ مبیع عقد بیع میں اس میں قبضہ سے پہلے تصرف درست نہیں ہے، ملاحظہ کریں:

''الأصل أن كل عقد ينفسخ بهلاك العوض قبل القبض لم يجز التصرف في ذلك العوض قبل قبضه كالمبيع في البيع'' (شامی ۷/ ۳۷۰)۔

لہٰذا استصناع جس کو خلاف قیاس بطور استحسان جائز کہا گیا ہے، اب اس میں بھی قبل القبض ایک خریدار دوسرے سے اور دوسرا تیسرے سے خرید وفروخت کرے، احقر کی رائے یہ ہے کہ یہ درست نہیں ہے۔ البتہ بیع قبل القبض کی صورت میں حضرات فقہاء نے منقول اور غیر منقول کے درمیان فرق بیان کرتے ہوئے یہ لکھا ہے کہ غیر منقولی اشیاء میں بیع قبل القبض بھی درست ہے، اب اگر حضرات فقہاء کے اس قول پر غور کیا جائے تو غیر منقولی اشیاء میں بیع قبل القبض کی گنجائش ہوسکتی ہے۔ هذا ما ظهر لي والله تعالى أعلم۔

۴- حضرات فقہاء نے استصناع کو ان تمام چیزوں میں جائز قرار دیا ہے جس میں لوگوں کا تعامل ہو، علامہ کاسانی لکھتے ہیں:

''ومنها أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس من أواني الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسي والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك'' (بدائع ۴/ ۹۳)۔

مذکورہ بالا عبارتوں میں جو مثالیں پیش کی گئی ہیں ان کا تعلق اشیاء منقولہ سے ہے جس سے معلوم ہوتا ہے کہ استصناع منقولی اشیاء میں ہی محدود ہے، لیکن صاحب عنایہ کی عبارت سے معلوم ہوتا ہے کہ ہر اس چیز میں استصناع درست ہے جس کو وصف اور مقدار کے ذریعہ متعین کرنا ممکن ہے، البتہ یہ ضروری ہے کہ اس چیز کے استصناع کا تعامل بھی لوگوں میں ضرور ہونا چاہئے، لہٰذا اگر وصف کے ذریعہ متعین کرنا تو ممکن ہو لیکن اس کے استصناع کا تعامل نہ ہو تو پھر جائز نہیں ہوگا۔

''الاستصناع هو أن يجيء إنسان إلى صانع فيقول: اصنع لي شيئًا صورته كذا وقدره كذا بكذا درهمًا ويسلم إليه جميع الدراهم أو بعضها أو لا يسلم، وهو لا يخلو إما أن يكون فيما فيه تعامل... أولا، والثاني لا يجوز قياسًا واستحسانًا... والأول يجوز استحسانًا'' (عنایہ علی الفتح ۷/ ۱۱۴)۔

صاحب ہدایہ نے بھی اس طرف اشارہ کیا ہے، ''وفيما فيه تعامل إنما يجوز إذا أمكن إعلامه بالوصف ليمكن التسليم (ہدایہ ۳/ ۱۰۱)

ان دونوں عبارتوں سے اتنا تو واضح ہے کہ ہر وہ چیز جو اوصاف بیان کردینے سے بالکلیہ طور پر سمجھ میں آجاتی ہو، اس کے سپردگی میں کسی طرح کے نزاع

کا اندیشہ نہ رہتا ہو، اور لوگوں میں اس کے استصناع کا تعامل بھی ہو ان چیزوں میں استصناع کو درست کہا جائے گا، اب رہی بات بلڈنگ وغیرہ کی جو درحقیقت اشیاء غیر منقولہ کے قبیل سے ہیں، لیکن اس میں استصناع کا رواج بالکل عام ہو گیا ہے، یعنی تعامل کے حد کو پہنچ چکا ہے اور ظاہر ہے کہ تعامل ہر زمانے کا معتبر ہے جیسا کہ اوپر کے سوال میں ذکر کیا گیا ہے (امداد الفتاوی ۳/ ۳۲، شامی ۶/ ۵۵۶)۔

۵- صورت مسئولہ بلا قباحت جائز و درست ہے۔

''نهى عن العربان أن يقدم إليه شيئ من الثمن فإن اشترى حسب من الثمن وإلا فهو له مجانًا وفيه معنى الميسر'' (حجة الله البالغه ۲/ ۱۰۰)۔

بیعانہ کی رقم جو عقد بیع کرتے ہوئے مشتری بائع کو بطور وثیقہ دیتا ہے مذکورہ عبارت کی روشنی میں بائع کے لئے اس کا ضبط کر لینا درست نہیں ہے، لیکن یہ حکم عام ہے اب قابل غور بات یہ ہے کہ کیا استصناع میں بھی یہی حکم ہوگا یا کچھ اور، اس سلسلہ میں بنیادی پہلو یہ ہے کہ استصناع بذاتہ بیع ہے یا وعدہ بیع یا اجارہ، ظاہر ہے کہ فقہاء کے تینوں اقوال ملتے ہیں، لیکن راجح یہی ہے کہ یہ بیع ہے۔

''ثم اختلف المشائخ أنه مواعدة أو معاقدة فالحاكم الشهيد والصفار ومحمد بن سلمة وصاحب المنثور مواعدة وإنما تنعقد عند الفراغ بيعًا بالتعاطي، ولهذا كان للصانع أن لايعمل ولا يجبر عليه بخلاف السلم ... والصحيح من المذهب جوازه بيعًا لأن محمدًا ذكر فيه القياس والاستحسان وهما لايجريان في المواعدة'' (فتح القدير ۷/ ۱۱۵، كذا في مجمع الأنهر ۲/ ۱۰۶)۔

اور اسی اختلاف کی بنیاد پر اس بارے میں بھی اختلاف ہو گیا کہ استصناع میں عقد ہونے کے بعد فریقین کو اختیار ہوگا یا دونوں اس کے نفاذ پر مجبور ہوں گے تو اس سلسلہ میں محققین حضرات کا مذہب یہی ہے کہ فریقین اس بیع کے مکمل ہونے پر مجبور ہوں گے، محقق ابن عابدین شامیؒ نے کافی بحث کے بعد یہ جملہ لکھا ہے جو بہت واضح ہے، وہ لکھتے ہیں:

''ولا خيار لواحد منهما إذا سلم الصانع المصنوع على الوجه الذي عليه في السلم'' (شامی ۷/ ۴۷۵)۔

مذکورہ بالا مباحث اور فقہ کے مشہور قاعدے ''الضرر يزال، الحرج مدفوع، اور المشقة تجلب التيسير'' کو سامنے رکھ کر بیعانہ کی رقم ضبط کرنے کی اجازت تو نہیں دی جا سکتی، البتہ اس کی گنجائش ہو سکتی ہے کہ نقصان کی تلافی کی اجازت دی جائے، فقط هذا ما ظهر لي والله تعالیٰ اعلم۔

- استصناع کی مذکورہ صورت عقد اجارہ ہوگا یا استصناع اس سلسلہ میں احقر کی نگاہ میں دو طرح کی عبارتیں ہیں ایک عبارت تو بدائع میں استصناع کے باب کے بالکل آخر میں، ملاحظہ فرمائیں:

''فإن سلم إلى حداد حديدًا ليعمل له إناءً معلومًا بأجر معلوم فذلك جائز ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استيجار فكان جائزًا فإن عمل كما أمر استحق الأجر وإن فسد فله أن يضمنه حديدًا مثله لأنه لما أفسده فكأنه أخذ حديدًا له واتخذ منه آنية من غير إذنه والإناء للصانع لأن المضمونات تملك بالضمان'' (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)

اس واضح عبارت سے یہ بات بالکلیہ واضح ہو جاتی ہے کہ مذکورہ صورت عقد اجارہ ہے استصناع نہیں ہے، اور یہ ظاہر ہے کہ عقد اجارہ میں یہی ہوگا کہ سامان خریدار کے آرڈر کے مطابق تیار ہوا ہے تو خریدار پوری اجرت دے کر لے گا، اور اگر خریدار کے آرڈر کے مطابق سامان تیار نہیں ہو سکا تو اسے دو طرح کا اختیار ہوگا: ایک تو یہ کہ بائع (صانع) سے اپنے دیئے ہوئے میٹریل کا تاوان لے لے اور سامان بائع کا ہو جائے گا، دوسری صورت یہ ہے کہ وہی سامان لے لے اور بائع (صانع) کو اجرت مثل دے دے (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)، اس کے علاوہ عقد اجارہ کا یہ حکم تقریباً تمام کتب فقہ میں مذکور ہے، بحث اکثر کتب فقہ میں یہ دونوں صورتیں ذکر کی گئی ہیں (ہدایہ علی الفتح ۹/ ۹۱، وهكذا في الدر المختار والرد المحتار ۹/ ۵۷، كذا في الكنز الدقائق محشی ۳۶، وكذا في البحر الرائق ۷/ ۳۱۱، وكذا في الخانية على الهنديه ۲/ ۳۴۲، المغني لابن قدامه ۶/ ۱۱۲)۔

دوسری عبارت عالمگیری میں ملی، ملاحظہ فرمائیں:

''صورة الاستصناع أن يدفع الرجل إلى رجل حديدًا أو نحاسًا ليصوغ له إناء أو نحو ذلك فإن وافق شرطه فليس للصانع أن يمتنع من الدفع ولا للمستصنع أن يمتنع عن القبول، وإن خالفه كان للمستصنع الخيار إن شاء ضمنه حديدًا مثل حديده والإناء للصانع ولا أجر له، وإن شاء أخذ الإناء وأعطى الصانع أجر مثل عمله لايجاوز له المسمى'' (فتاوی عالمگیری ۶/ ۲۱۱)۔

اس عبارت میں غور کریں تو واضح طور پر یہ بات سمجھ میں آتی ہے کہ اگرچہ اس عبارت میں عقد کی اس صورت کو استصناع سے تعبیر کیا گیا ہے، لیکن حکم وہی بیان کیا گیا ہے جو حکم اجارہ کا ہے، یعنی نام تو استصناع رکھا اور حکم اجارہ کا لگایا، لہذا دونوں عبارتوں کو سامنے رکھ کر مذکورہ سوال کے سلسلہ میں احقر کی نگاہ میں بھی یہی صحیح ہے کہ یہ شکلاً تو عقد استصناع ہے، لیکن حکماً عقد اجارہ ہے، لہذا اس پر اجارہ ہی کے احکام نافذ ہوں گے، فقط، ھذا ما ظہر لی واللہ تعالیٰ أعلم۔

۸- عقد استصناع میں مدت متعین کرنا بھی صحیح قول کے مطابق درست ہے، ملاحظہ کریں:

''وتقريره أن ذكر الاستصناع يقتضي أن لايكون سلمًا، لأن اللفظ حقيقة فيه وهو ممكن العمل، وذكر الأجل يقتضي أن يكون سلمًا لكنه ليس بمحكم فيه بل يحتمل أن يكون للتعجيل، وإذا كان كذلك فقد اجتمع المحكم والمحتمل فيحمل الثاني على الأول'' (عنایہ علی الفتح ۷/ ۱۱۷، کذا فی الهداية على الفتح ۷/ ۱۱۶، شامی ۷/ ۴۷۵، بدائع الصنائع ۴/ ۹۵،۹۶، عالمگیری ۴/ ۲۰۷،۲۰۸، البحر الرائق ۶/ ۱۷۱)۔

لہذا اگر بائع اور خریدار کے مابین مدت متعین ہوگئی اور بائع نے مدت مقررہ پر مال دینے کا پختہ وعدہ کرلیا، اب خریدار نے اس وعدے کی بنیاد پر دوسرے گاہک سے بات کرلی اور جب مال دینے کی تاریخ آئی تو بائع خریدار کو مال فراہم نہ کرسکا جس کی وجہ سے اسے دو قسم کے نقصان کا سامنا کرنا پڑا، ایک تو یہ کہ دوسرے گاہک کو مارکیٹ سے مہنگا سامان لاکر دینا پڑا، دوسرے یہ کہ وقت مقررہ کے بعد جب بائع اسے مال دے گا تو اسے اس مال کے لئے گاہک نہیں ملے گا اور اگر ملے گا بھی تو کم قیمت میں فروخت کرنا ہوگا، اور یہ بات کتب فقہ میں ملتی ہے کہ کبھی کبھی ضرورت انسانی کی بنیاد پر ایفاء وعدہ بھی ضروری ہوتا ہے،

''أن المواعيد قد تكون لازمة لحاجة الناس'' (الدر علی الرد ۴/ ۲۴۷، کذا فی الجامع الصغير ۲/ ۶۹۸، کتاب الفتاوی ۵/ ۲۳۶)

، جبکہ علامہ تقی عثمانی نے تو یہاں تک لکھا ہے کہ اگر عاقدین میں سے کوئی وعدہ پورا نہ کرے تو بذریعہ عدالت اسے وعدہ پورا کرنے پر مجبور کیا جائے گا، علامہ نے یہ بھی لکھا ہے کہ بعض فقہاء نے تلافی نقصان کی بھی اجازت دی ہے، تفصیل کے لئے دیکھیں (فقہی مقالات ۳/ ۷۴)۔

مذکورہ بالا مباحث اور فقہ کے مشہور قاعدے ''الضرر يزال، الحرج مدفوع، الضرورات تبيح المحظورات'' اور ''المشقة تجلب التيسير'' کی روشنی میں احقر کی رائے یہ ہے کہ خریدار کو ہونے والے نقصان کی تلافی کی شرعاً گنجائش ہونی چاہئے،

فقط هٰذا ماعندي والله تعالى اعلم۔

عقد استصناع کے مسائل

مفتی عبداللہ کاوی والا[1]

۱- عوام الناس کا جن جن اشیاء میں استصناع کا تعامل وعرف جاری ہوگا، ان اشیاء میں عقد استصناع جاری رہے گا، مثلاً تانبا، پیتل، کانچ، لوہا، اسٹیل، رانگ، چمڑے کے کپڑے وغیرہ کی اشیاء جن کا آرڈر سے بنوانے کا رواج ہے، جیسا کہ فتاویٰ عالمگیری میں ہے:

''الاستصناع جائز فی کل ما جری التعامل فیه كالقلنسوة والخف والأوانی المتخذة من الصفرة والنحاس وماأشبه ذلك استحسانًا'' (فتاوی عالمگیری ۳/ ۲۰۷)۔

اسی طرح ''الفقہ الاسلامی وادلتہ'' میں ہے: ''الاستصناع لایکون إلا فیما یتعامل فیه الناس'' (الفقه الاسلامی وادلته ۴/ ۶۳۱)۔

استصناع یہ بیع سلم کی طرح بیع ہے، البتہ بیع سلم اور استصناع میں فرق صرف اتنا ہے کہ بیع سلم میں عقد طے کرتے وقت قیمت ادا کردینا لازمی ہوتا ہے، اور استصناع میں فوراً قیمت ادا کرنا ضروری نہیں ہوتا ہے اور جو شرائط بیع سلم کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہیں وہی شرائط استصناع کے صحیح ہونے کے لئے ضروری ہیں، یعنی مبیع جس کے بنانے کا آرڈر دیا ہے اس کی جنس، نوع، صفت، مقدار کا معلوم ہونا ضروری ہے اور وہ چیزیں ہی بنانے کا آرڈر دیا گیا ہو جن کے بنوانے کا تعامل جاری ہو، صاحبین کے قول کے مطابق بنانے کی مدت بیان کرے یا نہ کرے، عام طور پر مدت بیان کی جاتی ہے جیسا کہ لوگوں میں مدت بیان کرنے کی عادت ہے، جیسا کہ محیط برہانی میں ہے:

''ویشترط لجواز الاستصناع شرائط منها: بیان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته، لأنه مبیع فلا بد من أن یکون معلومًا والعلم یحصل بذلك، أن یکون مما یجری فیه التعامل من أوانی وأحذیة وأمتعة الدواب ونحوها، أن لایکون فیه أجل فإن حدد أجل لتسلیم المصنوع انقلب العقد سلمًا عند أبی حنیفة، وقال الصاحبان: لیس هٰذا بشرط والعقد الاستصناع علی كل حال حدد فیه أجل أم لم یحدد، لأن العادة جاریة بتحدید الأجل فی الاستصناع ونری أن قولهما هو المتفق مع ظروف الحیاة العملیة وحاجات الناس فیكون هو الأولی بالأخذ به''۔

استصناع کے صحیح ہونے کے لئے اصول یہ ہوگا، لوگوں میں جن جن اشیاء کے بنوانے کا تعامل جاری ہوگا اس طرح اوصاف، جنس، نوع، وغیرہ شرائط متعین کردے تاکہ مفضی إلی النزاع نہ ہو، صحیح ہوگا، جیسا کہ موجودہ دور میں مکانات، بلڈنگوں کی تعمیرات مکمل اوصاف وشرائط کے ساتھ متعین کئے جائیں، ایسے ہی ٹرک، گاڑیاں، بسیں، ٹرین وغیرہ کا استصناع جاری ہے یہ جائز ہوگا، قیمت وغیرہ طے کی ہو، چاہے یک مشت ادا کی جائے یا قسط وار ادا کی جائے جیسا کہ قیمت ادائیگی کا تعامل مفضی إلی النزاع نہ ہو، اس طرح عقد استصناع کے وقت واضح کرنا ضروری رہے گا، جیسا کہ الفقہ الاسلامی وادلتہ (۴/ ۳۹۸، ۳۹۰، ۴۰۱، ۴۰۲) میں علامہ وہبۃ الزحیلی نے واضح فرمایا ہے:

''الاستصناع فی اصطلاح الفقهاء طلب العمل من الصانع فی شیئ مخصوص علی وجه مخصوص، أو هو عقد مع صانع علی عمل شیئ معین فی الذمة إلی العقد علی شراء ما سیصنعه الصانع وتكون العین أو مادة الصنعة والعمل من الصانع ... ویقول بعض الفقهاء: أن المعقود علیه هو العمل فقط، لأن الاستصناع طلب الصنع فقط وهو العمل۔ ویصح السلم فیما جری به التعامل أو لم یجر فیه التعامل، أما الاستصناع فضابطه أنه یصح فی كل ما یجری فیه التعامل فقط ولا

[1] دار العلوم عربیہ اسلامیہ محمود نگر کنتھاریہ، بھروچ، گجرات۔

يجوز فيما لا تعامل لهم فيه (۴/ ۴۰۱)۔

۲- استصناع خود بیع ہے، وعدہ بیع نہیں ہے، یہ شئی مصنوعہ کی بیع ہے، صانع کے عمل کی بیع نہیں ہے، بنابریں یہ وعدہ بیع نہیں، اور اجارہ بھی نہیں ہے، اسی بنا صانع شئی مصنوعہ فروخت کرے جو خود اس نے نہیں بنایا، یا عقد استصناع سے قبل اوصاف مشروطہ کے ساتھ بنائی ہوئی پہلے سے موجود تھی، تو یہ استصناع صحیح ہے، کیونکہ یہ مصنوع کی بیع ہے۔

۳- مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اور پہلے خریدار کے قبضہ کرنے سے پہلے کسی اور خریدار کو فروخت کرنا صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ پہلے خریدار نے قبضہ کیا نہیں اور قبضہ نہ کرنے سے وہ مالک بنا ہی نہیں اور مالک بننے سے قبل بیع جائز نہیں ہے، اس لئے اس طرح قبل القبض سلسلہ وار بیع کی تمام صورتیں معدوم سے مستثنی نہ ہوں گی، آج کل فلیٹس کی خرید وفروخت میں کثرت سے ایسے معاملات ہوتے ہیں وہ پہلے خریدار تک صحیح ہے، اس کے بعد خریداروں کے لئے صحیح نہیں ہے، قبل القبض ملکیت کے ثبوت نہ ہونے کی وجہ سے اور مفضی إلی النزاع ہونے کی وجہ سے صحیح نہ ہوگی، پہلے خریدار کا تصرف قبل القبض ملکیت کے عدم ثبوت کی وجہ سے صحیح نہیں ہے۔

۴- استصناع کا تعلق اموال منقولہ اور اموال غیر منقولہ دونوں سے ہے، دونوں میں بیع استصناع صحیح ہے، شرط یہ ہے کہ دونوں کی صناعات کے اوصاف، نقشہ اور تمام مطلوبہ صفات کو نظائر کے ذریعہ واضح کیا جائے، بلڈنگ میں استعمال ہونے والے تمام میٹریل اور سامان کی خوب اچھی طرح وضاحت ہوجائے، اس طرح اموال غیر منقولہ میں بیع استصناع صحیح ہے۔

۵- استصناع موازی یا متوازی کی صورت میں تین فریق میں مطلوبہ شرائط اور اوصاف اس طرح واضح کرلیں کہ جہالت نہ رہے اور مفضی إلی النزاع نہ ہو، اس میں کوئی قباحت نہیں ہے، اس طرح درمیانی فریق کی حیثیت دلال کی ہوگی اور منافعہ دلال کی حیثیت سے طے ہوگا، جس پر آپس میں بائع ومشتری فریق اول اور فریق ثالث راضی ہوں تو درمیانی فریق کا استثمار کے طور پر استعمال کرنا صحیح ہوگا۔

۶- خریدار کی شرائط مطلوبہ کے مطابق بائع (صانع) نے تیار کیا ہو اور خریدار مکر جائے تو صانع اپنے نقصان کی تلافی کی مقدار ضبط کرسکتا ہے، کیونکہ یہ ضرر خریدار کی جانب سے ہے، اور اگر مطلوبہ شرائط اوصاف ڈیزائن کے خلاف صانع نے تیار کیا ہے یا کچھ کمی رکھی ہے تو خیار رؤیت خریدار کو ہونے کی بنا پر رد کرسکتا ہے، ایسی صورت میں صانع کی اپنی کمی کی وجہ سے خریدار نے بیع فسخ کی ہے جو اس کو خیار تھا، ایسی صورت میں صانع رقم ضبط نہیں کرسکتا ہے، بلکہ رقم خریدار کو واپس کرنا ضروری رہے گا۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے موجودہ میٹریل خود خریدار فراہم کردے تو یہ عقد استصناع کے حکم میں نہ ہوگا بلکہ اجارہ کے حکم میں ہوگا، اجارہ میں آرڈر کے مطابق چیز نہ پائی جائے تو مصنوع کو رد نہیں کرسکتے ہیں، مگر اجارہ کی اجرت میں سے حسب نقصان کمی کرسکتا ہے اور عقد استصناع میں آرڈر کے مطابق چیز نہ ہونے کی وجہ سے خیار رؤیت کی بنیاد پر رد کرسکتا ہے، رد کرنے کا حق آرڈر دینے والے کو ہوگا، آرڈر دینے والے کو اس کا قبول کرنا ضروری نہیں ہے، لیکن اس کے باوجود اگر وہ رد نہ کرے اور قبول کرلے تو حسب نقصان اس کا جرمانہ وصول کرسکتا ہے۔

۸- جس مقررہ تاریخ پر معاملہ طے ہوا تھا اس سے اتنی زیادہ تاخیر کی جائے کہ آرڈر دینے والے کا ناقابل برداشت نقصان مثلاً جس کے لئے بنایا گیا ہو اس ضرورت کا وقت پورا ہوجائے اور وہ خریدنے سے انکار کردے، ایسی صورت میں آرڈر دینے والا صانع سے بقدر نقصان تاوان لے سکتا ہے، کیونکہ وقت مقررہ سے تاخیر سے آرڈر دینے والے کا نقصان ہوا ہے۔

کن چیزوں میں عقد استصناع درست ہے

مفتی یوسف داؤد ایلولوی[1]

۱- عقد استصناع علی الاطلاق ان تمام چیزوں میں درست ہے جن چیزوں میں لوگوں کا تعامل ہو، بشرطیکہ اس کی جنس، نوع، مقدار اور وصف معلوم ہو۔

اگر عقد استصناع میں اجل کا ذکر کیا جائے تو اس کی چند صورتیں مع حکم حسب ذیل ہیں:

۱- وہ چیز جس میں عقد استصناع کا تعامل ہے اور ایک ماہ سے کم مدت مقرر کی ہو تو عقد استصناع درست ہے۔

۲- وہ چیز جس میں عقد استصناع کا تعامل نہیں اور ایک ماہ سے کم مدت بیان کی ہو تو عقد استصناع فاسد ہے، بشرطیکہ ذکر مدت برائے استعمال ہو۔

۳- وہ چیز جس میں عقد استصناع کا تعامل نہیں، اور ایک ماہ سے کم کی مدت بطور استعجال بیان کی ہو تو عقد استصناع درست ہے۔

۴- وہ چیزیں جن میں عقد استصناع کا تعامل ہے یا نہیں ہے، لیکن ایک ماہ یا اس سے زائد مدت مقرر کی ہو تو عقد استصناع عقد سلم ہو جائے گا اور عقد سلم کی شرائط کی رعایت کے ساتھ یہ عقد درست ہوگا، ورنہ نہیں، ھٰذا عند أبی حنیفۃ۔

۵- اس چوتھی شق میں صاحبین تعامل ہونے کی صورت میں ایک ماہ یا زائد مدت مقرر کرے تو بھی عقد استصناع کو برقرار رکھتے ہیں، اور تعامل نہ ہونے کی صورت میں استصناع فاسد ہو کر عقد سلم کے طور پر درست قرار دیتے ہیں۔

حضرات صاحبین کے قول میں لوگوں کے لئے آسانی ہے۔

"وفی البدائع من شروطه: بيان جنس المصنوع، ونوعه وقدره وصفته، وأن يكون مما فيه تعامل، وأن لايكون مؤجلًا وإلا كان سلمًا وعندهما المؤجل استصناع إلا إذا كان مما لايجوز فيه الاستصناع، فينقلب سلمًا فی قولهم جميعًا۔

۲- صحیح قول کے مطابق استصناع خود بیع ہے وعدۂ بیع نہیں ہے۔

وأما معناه: فقد اختلف المشائخ فيه، قال بعضهم: هو مواعدة وليس ببيع، وقال بعضهم: هو بيع، لكن للمشتری فيه خيار، وهو الصحيح، بدليل أن محمدًا رحمه الله، ذكر فی جوازه القياس والاستحسان، وذلك لايكون فی العدات، وكذا أثبت فيه خيار الرؤية وأنه يختص بالبياعات، وكذا يجری فيه التقاضی وانما يتقاضی فيه الواجب لا الموعود (بدائع الصنائع ۵/ ۲)۔

۳- مبیع (مصنوع) کے وجود میں آنے سے پہلے وہ اسے کسی اور سے اور پھر یہ دوسرا خریدار کسی تیسرے شخص سے فروخت نہیں کرسکتا اور بیع کی تمام صورتیں بیع معدوم سے مستثنیٰ نہیں ہوں گی، البتہ مستصنع اور صانع کے درمیان خلاف قیاس استحسان بالضرورۃ یا استحسان بالاجماع کی وجہ سے بطور استصناع یہ عقد مشروع ہے، اس لئے مستصنع کا کسی اور سے اور اس کا کسی خریدار سے یہ عقد درست نہ ہوگا، اس لئے کہ ان کے حق میں یہ استصناع نہیں ہے بلکہ معدوم کی بیع ہے اور حدیث شریف میں بیع معدوم کی ممانعت وارد ہوئی ہے۔

عن حكيم بن حزام قال: قلت: يا رسول الله! الرجل يسألنی البيع وليس عندی أفأبيعه؟ قال: لاتبع ما ليس عندك۔

---

[1] خادم دار الافتاء والارشاد مدرسہ انوار محمدی، اسکوائرس کالونی، ملاڈ ممبئی۔

ثم المستحسن بالقياس الخفي يصح تعديته بخلاف المستحسن بالأثر أو الإجماع أو الضرورة كالسلم والاستصناع وتطهير الحياض والآبار والأواني'' (حسامی / ۱۰۴، بحث القياس)۔

البتہ اگر ان فلیٹس کا سلیپ لگ کر فلیٹ کا نقشہ تیار ہو چکا ہو تو مستصنع کا دوسرے کے ہاتھ اور اس کا کسی اور کے ہاتھ فروخت کرنا درست قرار دیا جاسکتا ہے، یوں تعبیر کرتے ہوئے کہ موجود فلیٹ کی ہی اتنی قیمت آپس کی تراضی سے طے ہوئی ہے۔

۴- استصناع کا تعلق منقولہ اور غیر منقولہ اشیاء دونوں سے ہے، اس لئے کہ اس کی بنیاد تعامل پر ہے، ہر مکان و زمان کا تعامل علاحدہ ہوتا ہے، اور آج کل غیر منقولہ اشیاء میں بھی استصناع کا تعامل جاری ہے، بنابریں منقولی ہو یا غیر منقولی، جیسے بلڈنگ میں بھی استصناع درست ہے، جیسا کہ جواب نمبر ایک میں پیش کردہ عبارات سے واضح ہے۔

۵- اصلاً درمیانی فریق (مالیاتی ادارہ) کا مستصنع سے بیع کرنا باطل ہے، اور نفع حاصل کرنا بھی جائز نہیں ہے، البتہ اس مالیاتی ادارہ کے لئے بطور استثمار عقد درست ہونے کے لئے احقر کے خیال میں ایک صورت ممکن ہے:

درمیانی فریق (مالیاتی ادارہ) صانع کے علاوہ تیسرے فریق کے ساتھ بیع نہ کرے بلکہ وہ وعدۂ بیع کرے، مثلاً یوں کہے کہ یہ چیز تیار ہوجانے کے بعد ہم آپ کے ہاتھ اتنے ثمن پر فروخت کریں گے۔

البتہ اس صورت میں مالیاتی ادارے اور اس کے مشتری میں وعدۂ بیع ہونے کے سبب اس سامان کے تیار ہونے پر خریدار کے لئے راضی نہ بھی ہو تو بیع وشراء ہونے سے جو ایک دوسرے پر تسلیم و تسلم کا دباؤ ہوتا ہے وہ یہاں نہیں ہوسکتا۔

بدائع میں ہے: ''وكذا يجري فيه التقاضي وإنما يتقاضى فيه الواجب لا الموعود'' (بدائع ۵/ ۲)۔

۶- اس سوال پر حکم کے بارے میں تفصیل ہے کہ اگر اس شیٔ میں استصناع کا تعامل نہ ہو تو چونکہ تعامل کی شرط مفقود ہونے کی بنا پر یہ عقد بطور سلم مع شرائط سلم درست ہوا تھا تو طے شدہ آرڈر کے مطابق ہی اگر صانع نے شیٔ مصنوع مستصنع کے حوالہ کردی تو عقد لازم ہے اور مستصنع پر اس کا قبول کرنا ضروری ہوگا، عقد سلم عقد لازم ہوتا ہے تو یہ عقد لازم ہی رہے گا۔

چنانچہ علامہ ابن عابدینؒ رقمطراز ہیں:

''بخلاف ما لا تعامل فيه، لأنه استصناع فاسد، فيحمل على السلم الصحيح'' (شامی زکریا ۷/ ۴۷۴)۔

الدکتور وہبہ زحیلی ''اجل'' کی شرط کے ضمن میں رقمطراز ہیں:

حتى تشترط فيه شرائط السلم، مثل قبض البدل في المجلس، وأنه لا خيار لأحد العاقدين إذا سلم الصانع المصنوع على الوجه الذي شرط عليه في العقد (الفقه الاسلامي وادلته ۴/ ۶۳۲ دار الفكر)۔

اور اگر عقد استصناع کی تمام شرائط کی رعایت کے ساتھ باہمی معاملہ ہوا ہو اور مطابق شرط ہی صانع شیٔ مصنوع مستصنع کو پیش کرے اور مستصنع اس چیز کو لینے سے مکر جائے تو صانع اس بیعانہ کی رقم کو ضبط کرنے کا مجاز نہیں ہے، اس لئے کہ فقہاء نے مستصنع کو خیار رؤیت کا حق حاصل ہونے کی صراحت فرمائی ہے، اور خیار رؤیت کے ساقط ہونے کی صورت کے وجود کے بغیر، ضبط رقم کا حق دینے میں جیسے صانع کو ضرر سے بچانا ہے تو مستصنع کا ضرر صانع کے ضرر سے بڑھ کر ہے، اور یہی ظاہر الروایہ ہے کہ شیٔ مصنوع کو تیار کرکے مستصنع کے حوالہ کرنے سے صانع کا خیار ساقط ہوجاتا ہے، البتہ مستصنع کا خیار رؤیت باقی رہتا ہے۔

چنانچہ علامہ کاسانی اسی بحث کو بیان فرماتے ہیں:

''وأما صفة الاستصناع: فهي أنه عقد لازم قبل العمل في الجانبين جميعًا، بلا خلاف، حتى كان لكل واحد منهما خيار الامتناع قبل العمل، كالبيع المشروط فيه الخيار للمتبايعين: أن لكل واحد منهما الفسخ؛ لأن القياس يقتضي أن لا يجوز، لما قلنا۔

۷- یہ عقد عقدِ استصناع نہ ہوگا بلکہ عقد اجارہ ہو جائے گا اور اس صورت میں اگر وہ چیز آرڈر کے مطابق نہ بنے تو مستاجر کو اختیار ہوگا۔

مطابق آرڈر نہ ہو تو حکم کے متعلق تفصیل ہے، چنانچہ اگر اجیر نے جنس کے اعتبار سے مخالفت کی ہے تو مستاجر (آرڈر دینے والا) اپنے دیئے ہوئے میٹریلس کا اجیر کو ضامن بنادے، پھر بنی ہوئی چیز اجیر کی ہو جائے گی اور آرڈر دینے والے کو عیب کی تلافی کا اختیار نہ ہوگا اور اگر اجیر نے وصف کے اعتبار سے مخالفت کی ہے تو مستاجر کو اختیار ہوگا، اگر چاہے تو وہ اجیر کو اپنے میٹریلس کے مثل کا ضامن بنادے اور شئی مصنوع اجیر کے پاس چھوڑ دے اور اس صورت میں کسی قسم کی اجرت کا اجیر مستحق نہ ہو اور اگر چاہے تو آرڈر دینے والا شئی مصنوع حاصل کرلے اور اجیر کو اجرت دیدے۔

قال محمد رحمه الله: وإذا دفع حديدًا إلى حداد يصنعه أناء بأجر مسمى فجاء به الحداد على ما أمره به صاحب الحديد، ويجبر على القبول، ولو خالفه فيما أمره به، فإن خالفه من حيث الجنس بأن أمره بأن يصنع له قدومًا، فصنع له مرًا ضمن حديدًا مثل حديده، والمر له ولا خيار لصاحب الحديد، فإن خالفه من حيث الوصف، بأن أمره أن يصنع له منه قدومًا يصلح للتجارة، فصنع له منه قدومًا يصلح لكسر الحطب، فصاحب الحديد بالخيار إن شاء ضمنه حديدًا مثل حديده، وترك القدوم عليه، ولا أجر، وإن شاء أخذ القدوم وأعطاه الأجر، وكذلك الحكم في كل ما يسلمه إلى عامل ليصنع منه شيئًا سماه، كالجلد يسلمه إلى الإسكاف ليصنعه خفين، أو ما أشبهه'' (المحيط البرهانی ۱۲/ ۹۸، ۹۹، کتاب الاجاره، فصل فی الاستصناع)۔

۸- مذکورہ صورت میں خریدار صانع سے تاوان وصول نہیں کرسکتا، اس لئے کہ یہ ایک قسم کا مالی جرمانہ ہے جو ناجائز ہے، اس کا مزید نقصان حاصل کرنا اپنے عمل سے ہے اور وہ خود فاعل مختار ہے،

و اللّٰہ تعالی اعلم بالصواب وعلمه أتم واحكم۔

استصناع کے شرائط وضوابط

مفتی جنید بن محمد پالنپوری[1]

۱- جن چیزوں کو تیار کرنے کی ضرورت پڑتی ہو اور اس میں تعاملِ ناس بھی ہو تو عقدِ استصناع درست ہوگا۔

يجب ان يعلم بان الاستصناع جائز في كل ما جرى التعامل فيه كالقلنسوة و الخف و الاواني المتخذة من الصفر والنحاس وما أشبه ذلك استحسانًا (الفتاوى التاتارخانية ۹/ ۴۰۰)

(والاستصناع) هو طلب عمل الصنعة... (فيما فيه تعامل) الناس (تنوير الابصار مع الدر المختار ۸/ ۴۷۴، ۴۷۵)۔

عقدِ استصناع کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ قیمت فریقین کی رضامندی سے طے کرلی جائے اور مطلوبہ چیز (جس کی تیاری مقصود ہے) کے ضروری اوصاف بھی متعین کرلئے جائیں (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۴)۔

أما صورة الاستصناع فهي أن يقول إنسان لصانع من خفاف او صفار او غيرها: اعمل لي خفًا او آنية من اديم او نحاس من عندك بثمن كذا و يبين نوع ما يعمل و قدره و صفته فيقول الصانع: نعم (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

علامہ کاسانیؒ کا جملہ "من عندک" سے یہ بات واضح ہو رہی ہے کہ جس چیز کا آرڈر دیا گیا ہے اس کو بنانے کے لئے خام مال صانع (تیار کنندہ) کی طرف سے ہو۔

ثم انما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل إذا بين وصفًا على وجه يحصل التعريف... الخ (هنديه ۳/ ۲۰۷)۔

۲- عقدِ استصناع بیع ہے نہ کہ وعدۂ بیع، (صح) الاستصناع (بيعًا لا عدةً) على الصحيح (شامي ۷/ ۴۷۵)۔

یہاں بیع سے مراد یہ ہے کہ عقدِ استصناع میں ابتداء میں اجارہ ہوتا ہے، اور مکمل رقم کی ادائیگی کے وقت یہ بیع ہوجاتی ہے، یعنی جب آخری قسط ادا کی رہی ہو اس سے ایک ساعت قبل یہ معاملہ بیع کا ہوجاتا ہے۔

ثم كيف ينعقد معاقدةً؟ يقول: يتعاقد اجارة ابتداء و يصير بيعًا انتهاء متى سلم قبل التسليم بساعة الخ (الفتاوى التاتارخانيه ۹/ ۴۰۰) الاستصناع ينعقد اجارة ابتداء و يصير بيعًا انتهاء متى سلم قبل التسليم بساعة هو الصحيح كذا في جواهر الاخلاطي (هنديه ۳/ ۲۰۷، هكذا في المحيط البرهاني وسكب الانهر في شرح ملتقى الابحر)۔

احقر الوریٰ کے نزدیک بیع استصناع میں انعقاد کی یہ تفصیل (ابتداء اجارہ اور انتہاء بیع) ان معاملات اور آرڈروں میں ہوگی جو معمولی نوعیت کے ہوں کہ آرڈر کے تیار کرنے کی مدت بھی کم ہو، قیمت بھی کم ہو اور اس مدت میں آرڈر دی ہوئی چیز کا نرخ اور قیمت کے بڑھنے کا اندیشہ بھی کم ہو، نیز مال کے تیار ہونے کی صورت میں نزاع اور مستصنع (خریدار) کا خطیر نقصان نہ ہوتا ہو، جیسے جوتا، چپل اور عینک کی فریمیں وغیرہ بنانے کا آرڈر دینا۔

البتہ وہ معاملات اور آرڈر جو غیر معمولی نوعیت کے ہوں کہ ان کے تیار کرنے کی مدت بھی طویل ہو، قیمت بھی زیادہ ہو اور اس مدت میں مبیع کی قیمت اور نرخ کے بڑھ جانے کا قوی امکان ہو اور تجربات سے ثابت ہو، نیز مبیع اور مال کے تیار نہ ہونے کی صورت میں نزاع کا قوی امکان ہو اور مستصنع (خریدار) کو زبردست نقصان ہوتا ہو، جیسے بڑے بڑے شہروں میں تعمیری کاموں میں قبل از تعمیر فلیٹ یا دکان وغیرہ خریدنا یا کسی بڑی فیکٹری اور کارخانہ بنانے کا آرڈر دے

---

[1] دار العلوم الٰہیہ شاہ فیصل کالونی صورہ سری نگر کشمیر۔

ایسے آرڈر میں عقدِ استصناع کو عقدِ لازم ماننا ہوگا یعنی اسمیں اجارہ کی کوئی شکل نہ ہوگی، حاصلِ کلام یہ کہ ابتداء وانتہاء بیع ہوگی۔ اگر اس کو بیع استصناع مانا جائے یعنی ابتداء اجارہ اور انتہاء بیع تو بہت ہرج لازم آئے گا:

اولاً: فلیٹ یادکان کی مکمل قیمت کی ادائیگی سے قبل اگر صانع (بلڈر) کا انتقال ہوجاتا ہے تو یہ فلیٹ اور دکان مکمل تیار ہوچکی ہوگی یا تیار ہونا باقی ہوگی، ہر دوصورت میں فلیٹ اور دکان صانع (بلڈر) کے ترکہ میں شمار ہوکر اسکے ورثاء میں تقسیم ہوگی اور مستصنع (خریدار) کو اس کی دی ہوئی قیمت لوٹادی جائیگی، یعنی وہ رقم جو اس نے اب تک ادا کی ہے، چاہے ملکیت کا دام کتنا ہی کیوں نہ بڑھ گیا ہو۔

بان الصانع اذا مات قبل تسليم العمل بطل الاستصناع ولا يستوفى المصنوع من تركته، ولو انعقد بيعًا ابتداءً انتهاءً الا يبطل بموته كما في بيع العين والسلم (المحيط البرهاني ۱۰/ ۳۶۴، هكذافي سكب الانهر في شرح ملتقى الابحر ۳/ ۱۴۹،۱۵۰)۔

بیع استصناع کا یہ حکم سامنے آنے کے بعد صانع (بلڈر) سے معاہدہ کے وقت مذکورہ معاملہ ضبط تحریر میں لانا ضروری ہے تاکہ مستقبل میں خلاف شرع کام ہونہ کسی طرح کا نزاع ہو، اور اگر اس وضاحت کو اگریمینٹ پیپر اور معاہدہ کے کاغذات پر نہیں لایا گیا تو صانع (بلڈر) کی موت پر جو نزاع ہوگا وہ نا قابل تحمل ہوگا۔

ظاہری بات ہے کہ ایسی صورت میں شاید ہی کوئی مستصنع (خریدار) معاملہ کرنے پر راضی ہو اور جب راضی نہیں ہوگا تو گویا جس ضرورت اور غرض کی بنیاد پر اس معاملہ کو خلاف قیاس استحسانًا جائز قرار دیا ہے وہ ضرورت اپنی جگہ باقی رہ جائیگی اور لوگوں کا ہرج دور نہ ہوگا۔

ثانیًا: بیع استصناع ماننے کی صورت میں مستصنع (خریدار) کے لئے اس فلیٹ یادکان کو فروخت کرنا درست نہ ہوگا جب تک کہ مکمل رقم ادا نہ کردیں، چاہے فلیٹ اور دکان مکمل تیار ہوگئی ہو یا جوازِ بیع کی حد (ڈھانچہ کھڑا ہونے) تک تیار ہوئی ہو، چونکہ ابھی یہ اجارہ ہے اور بیع تو ہوگی آخری قسط ادا کرنے پر۔

لہٰذا انویسٹر (فلیٹ اور دکان کی تجارت کرنے والوں کو) حرجِ عظیم ہوگا، چونکہ آجکل اکثر حضرات پچاس فیصد رقم دے کر ہی فلیٹ بک کرواتے ہیں، یعنی کل قیمت کا نصف حصہ ہی معاملہ کے شروع میں دیتے ہیں اور پھر ہر منزل کے بننے پر قسط وار رقم دینے کا معاہدہ ہوتا ہے، اسکا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ صانع (بلڈر) عمارت جلد از جلد بنانے کی فکر کرتا ہے۔ اب یہ انویسٹر جب تک مکمل رقم ادا نہ کردے فلیٹ اور دکان بیچ نہیں سکتا، کیونکہ ابھی یہ اجارہ ہے، اور اس طرح کے جتنے معاملات اب تک ہوتے ہیں خلافِ شرع ہونے کی وجہ سے قابلِ فسخ ہوں گے، نیز ڈھانچہ مکمل ہونے کے بعد بھی خریدار کو بیچنے کی اجازت نہ ہوگی تو حرجِ عظیم لازم آئے گا۔

ثالثًا: بیعِ استصناع اور عقدِ غیر لازم ماننے کی صورت میں صانع (بلڈر) کے لئے مستصنع (خریدار) کی طرف سے بک کروائے گئے فلیٹ اور دکان کو اس کی رویت اور رضامندی سے پہلے کسی اور کو بھی بیچنے کا حق ہوگا اور اگر بیچ دے گا تو مستصنع اس بیع اور معاملہ کو ختم کرنے کا مجاز بھی نہ ہوگا، نیز اس کو صرف ابتک کی جمع کی ہوئی رقم لوٹادی جائیگی۔

وأما بعد الفراغ من العمل قبل أن يراه المستصنع فكذلك حتى كان للصانع أن يبيعه ممن شاء ... إلى أن قال... ولو استهلك قبل الروية فهو كالبائع اذا استهلك المبيع قبل التسليم... الخ (بدائع الصنائع ۴/ ۹۵)۔

وأما كيفية جوازه فهي أنه عقد غير لازم في حق كل واحد منهما قبل روية المستصنع والرضا به حتى كان للصانع ان يمتنع من الصنع وان يبيع المصنوع قبل أن يراه المستصنع... الخ (ايضًا)۔

اس صورت میں تو حرج نا قابلِ بیان ہے، اور لازمی طور پر مفضی الی النزاع ہوگا، نیز شریعتِ مطہرہ نے ہر معاملہ میں نزاع سے بچایا ہے۔

رابعًا: بیع استصناع (ابتداءً اجارہ اور انتہاءً بیع) ماننے کی صورت میں اگر بلڈر کی طرف سے اپنے مفاد کی خاطر یا واقعۃً قانونی اڑچنوں کی وجہ سے تعمیری کام نہ ہوا تو یہاں کس بنیاد پر بلڈر سے موجودہ قیمت لینے کی خاطر حیلہ کریں گے، کیونکہ پہلا عقد ہی مکمل نہیں ہوا بلکہ مکمل ہونے سے پہلے ہی منسوخ ہوگیا۔

اور اگر ان تعمیراتی کاموں وغیرہ کو عقدِ لازم یعنی ابتداءً وانتہاءً بیع مانا جائے تو تمام حرج خود بخود دور ہوجائیں گے۔

اولاً: بلڈر کے مرنے پر زیرِ تعمیر عمارت میت یعنی بلڈر کے ترکہ میں نہیں جائے گی کہ عقد مکمل ہو چکا ہے۔

بأن الصانع اذا مات قبل تسليم العمل بطل الاستصناع و لايستوفى المصنوع من تركته و لو انعقد بيعًا ابتداءً وانتهاءً لايبطل بموته كما فى بيع العين والسلم (المحيط البرهانی ۱۰/ ۴۶۳)۔

ثانیًا: مکمل عمارت بننے پر یا جوازِ بیع کی حد (ڈھانچہ کھڑا ہونے) پر اس کا بیچنا درست ہوگا کہ بیع مکمل ہو چکی ہے۔

ثالثًا: بلڈر کے لئے مستصنع (خریدار) کی طرف سے رضا اور رویت سے پہلے فلیٹ اور دکان کسی اور کو بیچنے کا حق نہ ہوگا، کیونکہ عقد مکمل ہو گیا اور یہ کسی دوسرے کی ملکیت ہوگئی۔

رابعًا: تعمیری کام نہ ہونے پر حیلہ کا دروازہ بھی کھلا ہوا ہے۔

البتہ عقدِ لازم ماننے کی صورت میں ایک سوال لازمی طور پر اٹھے گا کہ اس میں معدوم کی بیع لازم آئے گی اور حدیث شریف میں اس سے روکا گیا ہے۔

نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الانسان ورخص فى السلم (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

اس سوال اور اعتراض پر یہ کہا جا سکتا ہے کہ خود شریعتِ مطہرہ نے ضرورت کی جگہوں پر اور تعاملِ ناس کی وجہ سے معدوم کی بیع کو جائز قرار دیا ہے، جیسا کہ خود بیعِ سلم اور بیعِ استصناع، بس اس بات کا مکمل لحاظ رکھا جائے کہ مبیع میں کسی طرح کا ابہام اور جہالت نہ رہے۔

نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الانسان و رخص فى السلم (الحديث)

ويجوز استحسانًا لاجماع الناس على ذلك، لأنهم يعملون ذلك فى سائر الاعصار من غير نكير... الخ (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳، ۹۴)۔

اسی طرح متعین اجرت کے عوض دخولِ حمام کا بھی مسئلہ ہے کہ غسل کرنے والا کتنا پانی استعمال کرے گا اور کتنا وقت اندر رہے گا یہ سب مجہول ہونے کے باوجود تعاملِ ناس کی وجہ سے اس کو جائز قرار دیا ہے۔

والقياس يترك بالاجماع و لهذا ترك القياس فى دخول الحمام بالاجر من غير بيان المدة و مقدار الماء الذى يستعمل... الخ (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳، ۹۴)۔

ان تعمیراتی کاموں میں فلیٹ ہو یا دکان ہو یا فیکٹری ان میں کسی قسم کا ابہام نیز کسی قسم کی کوئی جہالت باقی نہیں رہتی حتی کہ فلیٹ اور دکان کے حدودِ اربعہ کے ساتھ اندر لگنے والی تمام اشیاء کی کوالٹی اور کونسی کمپنی کی ہوں گی تمام مذکور ہوتا ہے، لہٰذا بعد میں چل کر کسی قسم کے نزاع کا اندیشہ نہیں رہتا، نیز اس طرح کے معاملہ کو عقدِ لازم (ابتداءً وانتہاءً بیع) ماننا تعاملِ ناس میں داخل ہے اور لوگوں کی ضرورت بھی عقدِ لازم ماننے کی صورت میں پوری ہوگی اور عقدِ غیر لازم (ابتداءً اجارہ وانتہاءً بیع) ماننے کی صورت میں زبردست نزاع کا خطرہ ہے نیز تعامل ناس کے بھی خلاف ہے اور ضرورت بدستور اپنی جگہ باقی رہ جائے گی۔

اس فرق کے مطابق مسائل کی تفریق جواب نمبر تین میں ظاہر ہوگی۔

۳- معمولی شیئ کی بیع استصناع میں جب تک مستصنع (خریدار) مبیع پر قبضہ نہ کرلے کسی اور کو بیچنا درست نہ ہوگا، کیونکہ نبی کریم ﷺ نے معدوم کی بیع سے منع فرمایا ہے: نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الانسان ورخص فى السلم (بدائع الصنائع ۴/ ۹۳)۔

اسی طرح غیر معمولی اشیاء میں منقولہ مبیع جیسے بڑی بڑی مشینریاں جن کی قیمت لاکھوں اور کروڑوں میں ہوتی ہے، (جواب نمبر دو کی وضاحت کے مطابق عقدِ لازم یعنی ابتداءً وانتہاءً بیع ماننے کی صورت میں بھی) قبل القبض کسی اور کو بیچنا درست نہ ہوگا۔

ومنها: القبض فى بيع المشترى المنقول، فلا يصح بيعه قبل القبض لما روى ان النبى ﷺ: نهى عن بيع ما لم يقبض... الخ (بدائع الصنائع ۴/ ۳۹۴)۔

البتہ غیر معمولی اشیاء میں غیر منقولہ مبیع جیسے فلیٹ اور دکان وغیرہ میں اگر یہ فلیٹ اور دکان تعمیر ہی نہیں ہوئی ہے تو خریدنے والے شخص کا کسی اور کو بیچنا درست نہ ہوگا۔

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع ما ليس عند الانسان... الخ

کیونکہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملۃ موجود ہونا ضروری ہے اور اگر اس فلیٹ یا دکان کا ڈھانچہ کھڑا ہو چکا ہے، یعنی چھت پڑ چکی ہے تو موجودہ قیمت کے حساب سے اس کا فروخت کرنا درست ہے۔

وأما بيع المشتري العقار قبل القبض فجائز عند ابي حنيفة وابي يوسف استحسانًا (بدائع الصنائع ۵/ ۲۷۱)۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم نے اس طرح مکان اور دکان کے ڈھانچہ کھڑا ہونے پر ان کے فروخت کرنے کی اجازت دی ہے (کتاب الفتاویٰ ۵/ ۲۷۱)۔

واضح رہے کہ یہ اس صورت میں ہوگا جبکہ اس طرح کے معاملہ کو عقدِ لازم (ابتداءً وانتہاءً بیع) تسلیم کریں، اگر عقدِ غیر لازم یعنی بیع استصناع (ابتداءً اجارہ وانتہاءً بیع) تسلیم کریں تو فلیٹ اور دکان کا صرف ڈھانچہ کھڑا ہونے پر فروخت کرنا درست نہ ہوگا، کیونکہ ابھی اجارہ ہے، البتہ اگر مکمل رقم ادا کردی ہے تو اب بیع مکمل ہوئی اور اب اسکا فروخت کرنا درست ہوگا۔

۴- استصناع کا تعلق اموالِ منقولہ وغیر منقولہ دونوں سے ہے، جن چیزوں میں تعاملِ ناس ہو ان میں استصناع درست ہے۔

ثم انما جاز الاستصناع فيما للناس فيه تعامل ... الخ (هنديه ۳/ ۲۰۷)۔

۵- یہ ضروری نہیں کہ صانع (تمویل کار) مبیع مثلاً گھر کی تعمیر خود کرے بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہوسکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکے دار کی خدمات بھی حاصل کرسکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو)، دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کرسکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہوجائے۔

تمویل کار کی یہ ذمے داری ہوگی کہ وہ معاہدے میں طے شدہ بیانات کے بالکل مطابق مکان تعمیر کرے، کسی بھی فرق کی صورت میں ہر ایسا خرچہ جو اسے معاہدے کی شرائط کے مطابق بنانے کے لئے ضروری ہو، تمویل کار کو برداشت کرنا پڑیگا، خلاصہ یہ ہے کہ عقدِ اول کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف نہ ہوں (مستفاد از اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۷)۔

۶- امام ابو یوسفؒ فرماتے ہیں کہ اگر مبیع فریقین کے درمیان عقد کے وقت طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور وہ خیارِ رویت استعمال نہیں کرسکے گا۔ خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے اسی نقطۂ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا، اس لئے کہ جدید صنعت و تجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری میں لگا دیئے اور اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کردے اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو (دیکھئے مجلہ دفعہ نمبر ۳۹۲، ایضاً ۵/ ۱۵۵)۔

هذا جواب ظاهر الرواية عن أبي حليفة وأبي يوسف ومحمد رضي الله عنهم وروى عن أبي حنيفة أن لكل واحد منهما الخيار و روى عن ابي يوسف انه لاخيار لهما جميعًا۔ وجه رواية ابي يوسف: ان الصانع قد افسد متاعه وقطع جلده وجاء بالعمل على الصفة المشروطة فلو كان للمستصنع الامتناع من اخذه لكان فيه اضرار بالصانع الخ (بدائع الصنائع ۵/ ۲۱۲)۔

تاہم اگر وہ اس کے لئے تیار نہ ہو اور شرعی وقانونی حدود میں رہتے ہوئے اس پر دباؤ اثر انداز بھی نہ ہو تو ایسا کیا جاسکتا ہے کہ اس کی طرف سے دیئے گئے بیعانہ میں بازار کے عام نرخ کے مطابق اس سامان کی جو مقدار مل سکتی ہو وہ اسے دے دی جائے اور باقی کو کسی اور سے فروخت کی جائے (مستفاد از کتاب الفتاویٰ ۵/ ۲۱۲)۔

۷- اگر خام مواد اور میٹریل خریدار کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اسکی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا، اس صورت میں یہ اجارے کا عقد ہوگا، گویا کہ کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضہ کے بدلے میں حاصل کی گئیں (مستفاد از اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/ ۱۵۵)۔

فإن سلم الى حداد حديدًا ليعمل له إناءً معلومًا باجر معلوم او جلدًا الى خفاف ليعمل له خفًا معلومًا باجر معلوم فذلك جائز و لا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزًا فان عمل كما امر استحق الاجر... الخ (بدائع الصنائع ۴/ ۹۶)۔

اس صورت میں اگر بتائے ہوئے اوصاف کے مطابق چیز نہ پائی گئی تو آجر خام مواد اور مٹیریل مستاجر کو لوٹائیگا اور وہ چیز خود رکھ لے گا۔

وإن فسد فله ان يضمنه حديدًا مثله، لانه لما افسده فكانه اخذ حديدًا له و اتخذ منه آنية من غير اذنه والاناء للصانع لان المضمونات تملك بالضمان۔ والله اعلم بالصواب (ايضًا)۔

۸- فقہائے کرام استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں، لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے، فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے، مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو اسی روپے دے گا (رد المحتار ۵/۳۱۱)۔

اسی طرح استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے، اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو شرعا یہ جائز ہوگا (اسلام اور جدید معاشی مسائل ۵/۱۵۶)۔

فقط والله اعلم بالصواب وعلمه اتم و احكم۔

دور حاضر میں عقد استصناع کی ضرورت وتقاضے

مفتی عمر امین الہی [1]

استصناع کی لغوی واصطلاحی تعریف:

الاستصناع باب استفعال کا صیغہ ہے جس کے معنی طلب فعل کے آتے ہیں (انظر: لسان العرب ۸/ ۲۰۹، مختار الصحاح ص ۱۷۴)۔

فقہاء کرام نے استصناع کی مختلف تعریفیں کی ہیں کچھ حضرات نے لفظی تعریف بھی کی ہے مثلاً: علامہ بدرالدین عینیؒ فرماتے ہیں:

الاستصناع هو أن يطلب من الصانع أن يصنع له شيئًا بثمن معلوم (رمز الحقائق شرح كنز الدقائق ۲/۵۶)

(استصناع یہ ہے کہ مستصنع، صانع سے کسی چیز کا بنانا متعین ثمن کے عوض طلب کرے)۔

علامہ ابن عابدین شامیؒ فرماتے ہیں:

(الاستصناع) هو طلب الفعل منه فى شئى خاص على وجه مخصوص (رد المحتار ۵/۲۲۳)

(استصناع، صانع سے کسی خاص چیز کو خاص طریقہ پر طلب کرنے کا نام ہے)۔

ان دونوں تعریفوں میں بظاہر بیع یا عقد کا لفظ استعمال نہیں کیا گیا ہے لیکن علامہ شامی اور اسی طرح دیگر حضرات فقہاء نے یوں تعریف کی ہے:

الاستصناع هو بيع عين موصوفة فى الذمة لا بيع عمل (رد المحتار ۵/۲۲۵)

(استصناع اس چیز کی بیع کا نام ہے جو ذمہ میں لازم ہو یہ بیع العمل نہیں ہے)۔

دور جدید کے عرب علماء نے بھی استصناع کی بہت ساری تعریفیں کی ہیں مثلاً: علامہ مصطفی زرقاء، دکتور علی قرہ داغی، شیخ علی عماش شمری اور دکتور بکر ابوزید وغیرہم، ہم یہاں صرف ایک جامع تعریف نقل کرنے پر اکتفاء کرتے ہیں جو تقریباً استصناع کے ہر پہلو کو شامل ہے، دکتور بکر ابوزید فرماتے ہیں:

عقد على مبيع فى الذمة شرط فيه العمل على وجه مخصوص بثمن مخصوص

(استصناع ایسا عقد ہے جو اس مبیع پر کیا جاتا ہے جو ذمے میں لازم ہوتی ہے، اس میں مخصوص طریقے اور مخصوص ثمن کے ساتھ کام کرنا شرط ہوتا ہے)۔

اس تعریف سے چند اہم باتیں معلوم ہوئیں:

(۱) استصناع عقد ہوتا ہے نہ کہ وعدہ بیع (۲) استصناع کسی مبیع پر ہوتا ہے، لہٰذا اجارہ اس سے خارج ہوا، کیوں کہ وہ عقد علی المنافع ہوتا ہے۔

(۳) عقد استصناع ذمہ میں لازم ہوتا ہے مبیع حاضر ہو یا نہ ہو (۴) عقد استصناع مخصوص طریقے پر یعنی اپنے ارکان وشرائط کے ساتھ انجام پاتا ہے۔

(۵) عقد استصناع میں ثمن بھی متعین ہوتا ہے اس کی مقدار اور نوعیت بھی معلوم ہوتی ہے اور مجلس عقد میں اس ثمن پر قبضہ بھی شرط ہے۔

یہ تمام تعریفیں تقریباً علماء احناف ہی کی ذکر کردہ ہیں، کیوں کہ مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ استصناع کو باضابطہ عقد کے بجائے بیع سلم کی ایک شکل قرار دیتے ہیں

(انظر: المقدمات لابن رشد ص ۵۱۹، ۵۲۰، المدونة الكبرى ۳/ ۶۹، الام للامام الشافعى ۳/ ۱۳۲)۔

---

[1] مدرسہ بیت العلوم پونہ۔

استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ؟

یہ ایک اہم مسئلہ ہے کہ استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ہے؛ کیوں کہ اس کی وجہ سے بہت سارے احکام میں اہم فرق واقع ہوگا مثلاً: اگر استصناع کو بیع مانا جائے تو یہ بالاتفاق فریقین پر لازم ہوگی، متعاقدین میں سے کسی کو بھی فریق ثانی کی اجازت کے بغیر فسخ کا حق نہیں ہوگا اور اگر اس کو وعدہ بیع مان لیا جائے تو دیانۃً یہ معاملہ لازم تو ہوگا لیکن قضاءً لازم نہ ہوگا۔

استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ہے اس بارے میں خود علماء احناف کے ہاں اختلاف ہے۔

پہلا قول: حاکم شہیدؒ محمد بن مسلمہؒ، ابوالقاسم الصفارؒ اور علامہ سمرقندیؒ وغیرہم فرماتے ہیں کہ استصناع وعدہ بیع ہے۔

دوسرا قول: جمہور علماء احناف کی رائے یہ ہے کہ استصناع بیع ہے اور مجمع الفقہ الاسلامی نے بھی اسی کو راجح قرار دیا ہے۔

پہلے قول کی دلیل:

پہلے قول کے قائلین کی دلیل یہ ہے کہ اگر استصناع کو عقد مان لیا جائے تو یہ عقد معدوم چیز پر ہوگا اور بیع معدوم میں داخل ہوگا اور بیع معدوم سے منع کیا گیا ہے، چنانچہ حضرت حکیم بن حزامؓ کی روایت ہے کہ وہ فرماتے ہیں:

قلت: یارسول اللہ! یأتینی الرجل یسألنی من البیع ما لیس عندی فأبیعه منه ثم أبتاعه من السوق فقال ﷺ: لاتبع ما لیس عندك (اخرجه الترمذی برقم ۱۲۳۲ وابو داؤد برقم ۳۵۰۳ والنسائی ۷/۶۸۹ واسناده صحیح زاد المعاد بتحقیق الارناؤط ۵/۸۰۷)

(میں نے کہا: اے اللہ کے رسول! میرے پاس ایک شخص آتا ہے اور مجھ سے وہ ایسی چیز کی بیع چاہتا ہے جو میرے پاس نہیں ہے، میں بیع کر لیتا ہوں اور اس کے بعد وہ چیز بازار سے خرید لیتا ہوں۔ حضور پاک ﷺ نے فرمایا: اس چیز کی بیع نہ کرو جو تمہارے پاس نہیں ہے)۔

اس حدیث سے معلوم ہوا کہ بیع معدوم شریعت میں ممنوع ہے، چنانچہ علامہ نوویؒ فرماتے ہیں:

وبیع المعدوم باطل بالاجماع (المجموع شرح المهذب ۹/۲۸۰) یعنی معدوم چیز کی بیع اجماعاً باطل ہے۔

ان حضرات کی دلیل کا جواب یہ دیا گیا ہے کہ فقہاء کی عبارات پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ بیع معدوم اس لیے ممنوع ہے کہ اس میں غرر یعنی دھوکہ ہوتا ہے اور غرر مفضی الی النزاع ہوتا ہے، اور یہاں ایسا معاملہ نہیں، نیز یہ بھی واضح رہے کہ ان دونوں حدیثوں میں بیع معدوم سے مطلقاً ممانعت نہیں ہے چناں چہ علامہ ابن قیمؒ ان دونوں حدیثوں پر تبصرہ کرتے ہوئے فرماتے ہیں:

فاتفق لفظ الحدیثین علی نهیه ﷺ عن بیع ما لیس عنده، فهذا هو المحفوظ من لفظه ﷺ وهو یتضمن نوعا من الغرر فانه اذا باعه شیئا معینا ولیس فی ملکه ثم مضی لیشتریه او یسلمه له کان مترددا بین الحصول وعدمه فکان غررا یشبه القمار فنهی عنه۔

وقد ظن بعض الناس انه انما نهی عنه لکونه معدوما فقال: لایصح بیع المعدوم وروی فی ذلك حدیثا انه ﷺ نهی عن بیع المعدوم وهذا الحدیث لایعرف فی شیئ من کتب الحدیث ولا له اصل، والظاهر انه مروی بالمعنی من هذا الحدیث وغلط من ظن ان معناهما واحد وان هذا المنهی عنه فی حدیث حکیم وابن عمرو لایلزم ان یکون معدوما وان کان فهو معدوم خاص فهو کبیع حبل الحبلة وهو معدوم یتضمن غررا وترددا فی حصوله (زاد المعاد ۵/۸۰۸)۔

(یہ دونوں حدیثیں اس پر متفق ہیں کہ جو چیز اپنے پاس نہ ہو اس کی بیع سے منع کیا گیا ہے، یہ بیع ایک طرح کا دھوکہ ہے، کیوں کہ جب اس نے کوئی متعین چیز بیچ دی اور وہ اس کی ملکیت میں نہیں ہے پھر وہ اس چیز کو خریدنے چلا یا اسے وہ چیز سونپی ہو تو وہ حصول اور عدم حصول کے درمیان متردد ہوگا تو یہ دھوکہ ہوگا جو کہ جوئے کے مشابہ ہے اور اس سے منع کیا گیا ہے۔

بعض لوگوں کا گمان ہے کہ اس وجہ سے روکا گیا ہے کہ یہ بیع معدوم ہے، لہٰذا معدوم کی بیع صحیح نہیں ہے اور اس بارے میں ایک حدیث بھی روایت کی گئی ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے معدوم کی بیع سے منع فرمایا ہے، لیکن یہ روایت حدیث کی کتابوں میں نہیں ہے اور اس کی کوئی اصل نہیں۔ بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ اس کی روایت بالمعنی ہے اور جو لوگ ان دونوں کے ایک ہی معنی مراد لیتے ہیں وہ غلطی پر ہیں، حضرت حکیمؓ اور حضرت ابن عمروؓ کی حدیث سے یہ لازم نہیں آتا ہے کہ وہ چیز معدوم ہے اور اگر ایسا ہی ہوتو یہ معدوم خاص ہے تو یہ حبل الحبلہ کی بیع کی طرح ہے کہ وہ معدوم ہونے کے ساتھ ساتھ اس کے حصول میں دھوکہ اور تردد بھی شامل ہے)۔

عقد استصناع ان دونوں معنی میں نہیں آتا پہلے میں اس لیے نہیں کہ استصناع کسی متعین عین پر نہیں ہوتا بلکہ وہ ایسی چیز پر ہوتا ہے جو ذمہ میں واجب ہوتی ہے یہاں تک کہ اگر صانع وہی چیز کسی دوسری کمپنی سے لا کر دے تو مستصنع اسے خوشی سے قبول کر لیتا ہے۔

اور دوسرے معنی میں اس لیے نہیں کہ شئی مصنوع کی سپردگی کے لیے صانع پریشان نہیں ہوتا ہے، یعنی اسے اس کی سپردگی ناممکن نہیں ہوتی، کیوں کہ استصناع کے شروط میں سے یہ بھی ہے کہ مصنوع کا Material (مادہ) اور وقتِ سپردگی اور دیگر تمام اشیاء پہلے ہی متعین ہوں، لہٰذا ایسی صورت میں استصناع بیع معدوم کی ممانعت میں داخل نہیں ہوگا، کیوں کہ معدوم کی کچھ قسمیں ایسی بھی ہیں جو اس حکم سے مستثنیٰ ہیں، چنانچہ علامہ ابن قیمؒ نے معدوم کی تین قسمیں بیان فرمائی ہیں:

(۱) وہ معدوم جو ذمہ میں موصوف ہو اس کی بیع بالاتفاق درست ہے۔

(۲) وہ معدوم جو تبعاً موجود ہو اس کی دو قسمیں ہیں متفق علیہ اور مختلف فیہ۔

متفق علیہ:۔ جیسے پھلوں کی بیع ہے جبکہ بور ظاہر ہوگیا ہو خواہ کسی ایک ہی پھل کا کیوں نہ ہو اس بیع کے جواز پر سب کا اتفاق ہے، حالاں کہ معاہدے کے وقت بقیہ اجزائے ثمار معدوم ہوتے ہیں، مگر موجود کے ذیل میں اسے شمار کر لیا جاتا ہے اور پھر بیع جائز ہوتی ہے، کیوں کہ معدوم موجود سے متصل ہوتا ہے، اس کی مثال اس منافع کی سی ہے جو از روئے معاہدہ اجارہ سے حاصل ہوتا ہے، لیکن وہ معدوم ہونے کے باوجود مورد عقد بن جاتا ہے۔

(۳) مختلف فیہ قسم جیسے بیع المقاثی اور بیع المطایخ اذا طابت اس بیع کے بارے میں دو قول ہیں: ایک یہ کہ اس کی بیع جائز ہے اور اسے مشتری تھوڑا تھوڑا کر کے لے گا جیسے کہ اس کی عادت ہے اور یہ ان پھلوں کی بیع کے مشابہ ہے جن کے بور ظاہر ہو چکے ہوں اور یہی صحیح ترین قول ہے اور تقریباً اس پر تمام علماء کا اتفاق ہے۔

تو معلوم ہوا کہ ہر معدوم اس نہی میں داخل نہیں، کیوں کہ معدوم کی کچھ اقسام تبعاً موجود و موصوف ہوتی ہیں اور ان کی بیع بالاتفاق درست ہے، لہٰذا اس حرمت کا عقد استصناع پر اطلاق صحیح نہیں۔

علامہ کاسانیؒ عقد استصناع کو بیع معدوم کی حرمت سے خارج قرار دیتے ہوئے فرماتے ہیں:

أما جوازه فالقياس أن لايجوز، لأنه بيع ما ليس عند الانسان لا على وجه السلم وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما ليس عند الانسان ورخص في السلم ... وقد خرج الجواب عن قوله انه معدوم لأنه ألحق بالموجود لمساس الحاجة اليه كالمسلم فيه فلم يكن بيع ما ليس عند الانسان على الاطلاق (بدائع الصنائع ۵/۲)۔

(اور بہرحال اس کا جواز تو قیاس کا تو تقاضا یہ ہے کہ یہ معاملہ جائز نہ ہو، اس لیے کہ یہ ایک ایسی چیز کی بیع ہے جو انسان (بائع) کے پاس نہیں اور یہ سلم بھی نہیں کہ اس میں رخصت دی گئی ہے...... اس تفصیل سے مخالفین کے اس شبہ کا جواب بھی آ گیا کہ وہ تو ایک معدوم شئی کی بیع ہے، وہ یوں کہ لوگوں کی ضرورت کی بناء پر وہ شئی بمنزلہ موجود ہوگئی ہے جیسے کہ بیع سلم میں مسلم فیہ کا یہی حکم ہے تو یہ علی الاطلاق بیع معدوم نہیں ہے)۔

تو معلوم ہوا کہ عقد استصناع ممنوع بیع معدوم میں داخل ہی نہیں، لہٰذا اس پر بیع معدوم کی حرمت والی دلائل لانا صحیح نہیں۔

جمہور کے دلائل:

جمہور احناف کے دلائل مندرجہ ذیل ہیں:

(۱) استصناع میں قیاس اور استحسان جاری ہے اگر یہ وعدہ بیع ہوتا تو اس کی چنداں ضرورت نہ تھی۔

(۲) استصناع میں خیار رویت ہوتا ہے اور وعدہ بیع میں خیار رویت نہیں ہوتا۔

(۳) استصناع ان چیزوں میں جائز ہوتا ہے جن میں لوگوں کا تعامل جاری ہو۔

(۴) صانع جب قیمت پر قبضہ کر لیتا ہے تو وہ اس کا مالک بن جاتا ہے، اگر وعدہ ہوتا تو وہ اس کا مالک نہیں بن سکتا۔

(۵) استصناع میں ثمن اور مال کا فریق ثانی سے تقاضا بھی کیا جاتا ہے، حالاں کہ وعدہ بیع میں ایسا نہیں ہوتا۔

(۶) استصناع اگر وعدہ بیع ہوتا تو جواز وعدم جواز کی بحث کی اس میں ضرورت ہی نہیں پڑتی کیوں کہ اس کی ضرورت عقود میں پڑتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ امام محمد بن الحسن شیبانیؒ، علامہ سرخسیؒ، علامہ کاسانیؒ، علامہ مرغینانیؒ اور علامہ ابن عابدین شامیؒ وغیرہم نے استصناع کو بیع قرار دیا ہے (تفصیل کے لیے دیکھیں: بدائع الصنائع ۵ / ۲)۔

عقد استصناع بیع ہے یا اجارہ؟

جمہور علماء احناف فرماتے ہیں کہ عقد استصناع بیع کی ایک خاص قسم ہے، جس طرح سلم بیع کی ایک مخصوص قسم ہے چنانچہ امام محمد بن الحسن شیبانیؒ فرماتے ہیں:

الاستصناع جائز باجماع المسلمین وهو بیع عند عامة المشائخ (الجامع الصغیر ۱/۲۲۵)

(استصناع مسلمانوں کے اجماع کے سبب جائز ہے اور یہ عام مشائخ کے ہاں بیع (کی ایک قسم) ہے)۔

علامہ کاسانیؒ فرماتے ہیں: هو بیع لکن للمشتری فیه خیار وهو الصحیح (بدائع الصنائع ۵/۲)

(استصناع بیع (کی ایک قسم) ہے لیکن اس میں مشتری کو خیار حاصل ہوتا ہے اور یہی صحیح بھی ہے)۔

علامہ مرغینانیؒ فرماتے ہیں: بیعا لا عدة (هدایة ۳/۸۴) (استصناع بیع ہے وعدہ نہیں)۔

علامہ عبدالحی لکھنویؒ فرماتے ہیں: والصحیح عند الجمهور أنه بیع (حاشیة الهدایة ۳/۸۴)

(جمہور علماء کے نزدیک صحیح یہ ہے کہ استصناع بیع ہے)۔

معلوم ہوا کہ عقد استصناع بیع ہی کی ایک قسم ہے، تاہم بعض علماء نے اسے عقد اجارہ قرار دیا ہے، لیکن صحیح یہی ہے کہ یہ بیع ہی ہے، البتہ اس میں بیع سلم کی طرح کچھ خاص شرطیں ہیں۔

عقد استصناع کا حکم:

جمہور مالکیہ، شافعیہ اور حنابلہ کے نزدیک تو عقد استصناع بیع سلم ہی کی ایک شکل ہے، تو لازماً عقد استصناع کی بھی وہی شرائط اور حکم ہوگا جو بیع سلم کا ہے، لہٰذا اگر اس عقد میں بیع سلم کے علاوہ کوئی الگ صورت ہو تو ان حضرات کے نزدیک عقد استصناع درست نہیں ہوگا۔

اور احناف چوں کہ عقد استصناع کو مستقل عقد مانتے ہیں، لہٰذا ان حضرات کے نزدیک یہ عقد جائز ہے۔

عقد استصناع کی شرائط:

عقد استصناع چوں کہ راجح قول کے مطابق بیع ہی کی ایک قسم ہے، لہٰذا اس کا رکن بھی ایجاب وقبول ہے، لیکن اس میں دیگر بیوع سے کچھ زائد شروط بیان کی گئی ہیں، مثلاً:

۱- جس چیز پر استصناع ہو رہا ہے وہ معلوم ہو، یعنی اس کی اور اس کی صفات کی مکمل تحدید واضح کی گئی ہو تا کہ سپردگی کے وقت مخاصمت اور منازعت

کا اندیشہ نہ ہو۔

۲- عقد استصناع اس چیز پر ہو جس کی صناعت ہو سکتی ہو، لہٰذا اگر ان چیزوں میں استصناع کیا جائے جو زمین سے اگتی ہیں تو اس میں عقد استصناع درست نہیں ہوگا۔

۳- جس چیز پر عقد استصناع ہو رہا ہے وہ ان چیزوں میں سے ہو جن پر لوگوں کا تعامل ہے، کیوں کہ استصناع کو استحسانا جائز قرار دیا گیا ہے، لہٰذا جن چیزوں پر لوگوں کا تعامل نہیں ان میں عقد استصناع جائز نہیں ہوگا۔

نوٹ: ..... علماء نے اگرچہ استصناع کے شرط جواز میں یہ بھی فرمایا ہے کہ فلاں فلاں چیز ہی میں استصناع جائز ہوگا مثلاً: پیتل، لوہے اور چاندی کے برتن اور خفوں اور جوتوں، تلواروں اور دیگر آلات جہاد وغیرہ میں، لیکن اصل بات یہ ہے کہ علماء نے اپنے وقت میں ان اشیاء میں استصناع کو اس لیے جائز قرار دیا کہ اس وقت لوگوں کا انہی اشیاء میں تعامل تھا، مثلاً ان کے وقت میں کپڑے میں استصناع درست نہیں تھا کیوں کہ لوگوں میں اس کا تعامل نہ تھا، لیکن آج کے زمانے میں اس کا تعامل ہے، لہٰذا تعامل الناس کی علت کی بناء پر آج کے زمانے میں کپڑے وغیرہ اشیاء پر بھی استصناع درست ہوگا، چنانچہ علامہ کاسانیؒ فرماتے ہیں:

ومنها أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس من أوانى الحديد والرصاص والنحاس والزجاج والخفاف والنعال ولجم الحديد للدواب ونصول السيوف والسكاكين والقسى والنبل والسلاح كله والطشت والقمقمة ونحو ذلك، ولا يجوز فى الثياب، لأن القياس يأبى جوازه، وإنما جوازه استحسانًا لتعامل الناس ولا تعامل فى الثياب (بدائع الصنائع ۵/۳)۔

آج کے زمانے میں چوں کہ کپڑے وغیرہ اشیاء میں بھی استصناع کا تعامل ہے لہٰذا ان اشیاء میں بھی استصناع درست ہوگا۔

۴- شئی مصنوع کا مواد صانع کی طرف سے ہو کیوں کہ اگر وہ مستصنع کی طرف سے ہوگا تو یہ عقد اجارہ ہوگا نہ کہ عقد استصناع۔

۵- ثمن ہر لحاظ سے متعین ہو یعنی اس کی جنس اور مقدار دونوں متعین ہوں۔

٦- کوئی مدت متعین نہ ہو۔ یہ شرط مختلف فیہ ہے۔

استصناع میں مدت کی تحدید:

عقد استصناع میں اگر مدت کی تحدید نہ ہو تو یہ عقد بالاتفاق درست ہے۔

اگر عقد استصناع میں مدت کی تحدید ایک ماہ سے کم ہو تو وہ بھی بالاتفاق جائز ہے کہ یہ مدت استعجال (جلدی چاہنے) کے لیے ہے اور اگر عقد استصناع میں مدت کی تحدید ایک ماہ یا اس سے زیادہ ہو تو اس میں ائمہ احناف کے درمیان اختلاف ہے۔

امام ابوحنیفہؒ فرماتے ہیں کہ اگر ایک ماہ یا اس سے زائد کی تحدید ہو تو یہ عقد استصناع نہیں بلکہ عقد سلم ہو جائے گا۔

اور امام ابویوسفؒ و امام محمدؒ فرماتے ہیں کہ عقد استصناع میں مدت کی عدم تحدید کوئی شرط نہیں لہٰذا اگر مدت کی تحدید کر دی تو اس سے کوئی حرج نہیں ہوگا۔

صاحبین کی دلیل یہ ہے کہ عقد استصناع میں مدت کی تعیین کا لوگوں میں تعامل ہے اور عقد استصناع کو تعامل الناس ہی کی وجہ سے جائز قرار دیا ہے، لہٰذا اس میں مدت کی تحدید بھی تعامل کی وجہ سے جائز ہے۔

عقد استصناع میں مدت کی تحدید سے کام کی جلدی مقصود ہوتی ہے نہ کہ مستصنع سے تاخیر کا مطالبہ جیسا کہ تاخیر سے مطالبہ سلم میں مقصود ہوتا ہے۔

انٹرنیشنل اسلامک فقہ اکیڈمی نے اسی کو ترجیح دی ہے، بلکہ انہوں نے مخاصمت اور منازعت سے بچنے کے لیے مدت کی تحدید کو عقد استصناع کی شرط قرار دیا ہے۔

اب اختصار کے ساتھ سوالات کے جوابات پیش خدمت ہیں:

۱- چوں کہ متقدمین فقہاء کرام نے عقد استصناع کی مشروعیت تعامل الناس کی بنیاد پر رکھی ہے، لہٰذا جن اشیاء میں لوگوں کا استصناع معروف ہو، ان اشیاء میں

عقد استصناع جائز ہوگا، بشرطیکہ اصول شریعت سے متصادم نہ ہو۔

۲- استصناع راجح قول کے مطابق خود بیع ہے۔

۳- ہم نے پچھلے صفحات میں واضح کیا تھا کہ استصناع بیع معدوم کی ممانعت میں نہیں آتا، لہٰذا جب متعاقدین نے عقد استصناع کے لوازمات پورے کر لیے تو عقد متعین اور ثابت ہوگیا، اب مسئلہ یہ ہے کہ وہ قبل القبض اسے بیچ سکتے ہیں یا نہیں؟ تو اس کے لیے عرض ہے کہ فقہاء کرام کی تصریح کے مطابق بیع قبل القبض کی ممانعت کی اصل علت "غرر انفساخ" ہے اور وہ یہاں اب بھی موجود ہے، لہٰذا مستصنع جب تک مصنوع پر قبضہ نہیں کر لیتا وہ اسے آگے نہیں بیچ سکتا الا یہ کہ کوئی ایسی صورت ہو جو قبضہ کے قائم مقام ہو۔ یہاں یہ بات بھی یاد رہے کہ یہ اموال منقولہ کے بارے میں ہے اور اموال غیر منقولہ میں بیع قبل القبض بھی جائز ہے، لہٰذا فلیٹس وغیرہ کی خرید وفرخت اس طرح سے جائز ہے۔

۴- چوں کہ عقد استصناع کا اصل مدار تعامل الناس پر ہے اور آج کل اموال غیر منقولہ میں بھی استصناع جاری ہے، لہٰذا عقد استصناع اموال غیر منقولہ میں بھی درست ہوگا۔

۵- چوں کہ ہم نے پیچھے واضح کیا تھا کہ عقد استصناع عقد لازم ہے اور یہاں پر دو عقد ہوتے ہیں: ایک مستصنع اور کمپنی کے درمیان اور دوسرا صانع اور کمپنی کے درمیان، لہٰذا استصناع موازی کی یہ صورت بھی درست ہوگی، لیکن اس میں اگر کچھ شروط کا اضافہ کیا جائے تو اس کے جواز میں کسی قسم کا شبہ نہیں رہے گا۔

(۱) دونوں عقد جدا جدا ہوں، یعنی کمپنی اور مستصنع کے درمیان جو عقد ہو وہ صانع اور کمپنی کے درمیان ہونے والے عقد سے جدا ہو۔

(۲) اور پھر مصنوع کی تکمیل کے بعد کمپنی اس چیز پر مستصنع کو دینے سے پہلے قبضہ کر لے تاکہ قبضہ بھی ہو جائے اور زائد رقم شبہ ربا سے بھی نکل جائے۔

۶- بیعانہ اور اسی طرح مستصنع پر تاوان کے طور پر کچھ رقم متعین کر دینا اگرچہ اصول شرع کے عموم کی بناء پر ناجائز ہے، لیکن امام احمدؒ اور امام محمد بن سیرینؒ کے نزدیک چوں کہ بیعانہ جائز ہے، اس لیے یہاں ان کے مسلک سے فائدہ اٹھا کر اس کے جواز کا فتوی دیا جا سکتا ہے، نیز انٹرنیشنل اسلامک فقہ اکیڈمی نے بھی اس کے جواز کا فتوی دیا ہے اور احناف کے یہاں خیار نقد کے معروف مسئلہ سے بھی فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے جیسا کہ حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم نے اس کی رائے دی ہے۔ نیز عقد استصناع میں اس کی ضرورت اس بناء پر بھی ہے کہ صانع نے جو چیز تیار کی ہے، اگر مستصنع اس سے مکر رہا ہے تو صانع کے لیے اس کا بیچنا بہت ہی مشکل ہے۔

واللہ تعالی اعلم بالصواب۔

عقد استصناع کے مسائل

مولانا محمد الیاس قاسمی[1]

اسلام نے عبادات مثلاً نماز، زکوۃ، روزہ، حج وغیرہ کے ساتھ انسانی معاش ومعاشرت سے متعلق بھی ہدایات دی ہیں جن پر عمل کرنے سے اخروی ثواب تو ملے گا ہی دنیاوی زندگی میں بھی خوشحالی آتی ہے اور صالح معاشرہ تیار ہوتا ہے۔ عقد استصناع بھی ایک اہم مالی معاملہ ہے جس کی بنیاد تو عرف پر ہے، لیکن بعض نصوص میں اس کا تذکرہ موجود ہے، چنانچہ امام بخاری نے ایک حدیث روایت کی ہے۔

حضرت ابوحازم سے روایت ہے کہتے ہیں کہ کچھ لوگ سہل بن سعدؓ کے پاس منبر کے متعلق دریافت کرنے کے لئے آئے تو فرمایا: اللہ کے رسول ﷺ نے فلاں عورت -سہل نے اس عورت کا نام لیا تھا- کے پاس پیغام بھیجا کہ اپنے بڑھئی غلام کو حکم دو کہ وہ میرے لئے لکڑیوں کا ایک منبر تیار کردے تاکہ میں لوگوں سے خطاب کے وقت اس پر بیٹھا کروں، چنانچہ اس عورت نے اسے حکم دیا کہ وہ مقام غابہ کے جھاؤ کے درخت کی لکڑی سے منبر تیار کردے پھر وہ غلام اسے بنا کر لے آیا تو اس نے اسے اللہ کے رسول ﷺ کی خدمت میں بھیج دیا، آپ ﷺ اسے نصب کرنے کا حکم دیا، پھر آپ ﷺ اس پر تشریف فرما ہوئے (صحیح بخاری رقم الحدیث: ۲۰۹۴، کتاب البیوع باب النجار)۔

۱- عقد استصناع کی بنیاد عرف پر ہے، لہذا عرف میں جن اشیاء کو عقد استصناع کے ذریعے تیار کرنے کا رواج ہوگا ان اشیاء میں عقد استصناع جاری ہوسکتا ہے، اور عرف میں عقد استصناع کے ذریعہ جن اشیاء کو تیار کرنے کا رواج نہ ہوگا، ان اشیاء میں عقد استصناع جاری نہ ہوگا۔

۲- عقد استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع ہے، اس سلسلہ میں فقہاء کا اختلاف ہے، حاکم شہید اسے وعدہ بیع مانتے ہیں اور خریدار کے لئے اسے لازم قرار نہیں دیتے، بلکہ دونوں میں سے ہر ایک کو اسے ختم کرنے کا اختیار ہوگا۔

”واختلفوا في جوازه هل هو بيع أو عدة والصحيح أنه بيع لا عدة وهو مذهب عامة مشائخنا، وكان الحاكم الشهيد يقول: هو مواعدة ينعقد العقد بالتعاطي إذا جاء به مفروغًا، ولهذا يثبت لكل واحد منهما الخيار“ (عنایہ علی فتح القدیر ۷/۱۸ مطبوعہ زکریا)۔

لیکن اکثر فقہاء کا خیال ہے کہ استصناع خود بیع ہے فقہاء تحریر فرماتے ہیں:

”صح الاستصناع بيعًا لا عدة على الصحيح“ (الدر المختار على رد المحتار ۷/ ۴۷۵،۷۶)

(صحیح قول کے مطابق استصناع بیع کے طور پر درست ہے نہ کہ وعدہ کے طور پر)۔

۳- جب تک کوئی چیز وجود میں نہ آجائے اس کو بیچنا جائز نہیں، البتہ عقد استصناع اس سے مستثنیٰ ہے، فقہاء نے عرف کا اعتبار کرتے ہوئے خلاف قیاس استحساناً اس کو جائز قرار دیا ہے، اللہ کے رسول ﷺ نے اس چیز کی بیع سے منع فرمایا ہے جو انسان کے پاس موجود نہ ہو۔

”عن حكيم بن حزام قال قلت: يا رسول الله الرجل يسألني البيع وليس عندي أفأبيعه؟ قال: لا تبع ما ليس عندك“ (سنن ابن ماجه حديث نمبر: ۲۱۸۷، باب النهي عن بيع ما ليس عندك)۔

(حضرت حکیم بن حزامؓ سے روایت ہے کہتے ہیں کہ میں نے کہا: اے اللہ کے رسول ﷺ کوئی شخص مجھ سے کسی چیز کی بیع کرنا چاہتا ہے حالانکہ وہ

[1] مدرسہ بیت العلوم پونہ۔

میرے پاس موجود نہیں ہے تو کیا میں اسے بیچوں؟ تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: جو چیز تمہارے پاس موجود نہ ہو اس کو نہ بیچو)۔

علامہ کاسانی لکھتے ہیں: ''منها أن يكون موجودًا فلا ينعقد بيع المعدوم'' (بدائع الصنائع ۴/۳۲۶)۔

(بیع کی صحت کی شرطوں میں سے یہ ہے کہ مبیع موجود ہو، لہذا معدوم شیٔ کی بیع منعقد نہ ہوگی)۔

لہذا عقد استصناع میں کسی چیز کے تیار ہونے سے پہلے مستصنع (آرڈر دے کر چیز تیار کرانے والے) کے لئے دوسرے شخص سے فروخت کرنا جائز نہیں، اسی طرح مشتری ثانی کے لئے تیسرے شخص سے فروخت کرنا بھی جائز نہیں، لہذا فلیٹ کی بکنگ کرنے والا اس کی تیاری سے پہلے دوسرے شخص کو نہیں فروخت کرسکتا، البتہ اگر فلیٹ ابھی مکمل طور سے تو تعمیر نہ ہوا، لیکن فلیٹ کی سطح خواہ زمین ہو یا کوئی چھت وہ وجود میں آجائے تو اسے دوسرے شخص سے فروخت کرنا جائز ہوگا، چنانچہ تعمیر سے پہلے فلیٹس کی فروحت کے سلسلہ میں ایک استفتاء کا جواب دیتے ہوئے حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت فیوضہم رقمطراز ہیں:

''اگر ابھی بلڈنگ تعمیر ہی نہیں ہوئی ہے تو خریدنے والے شخص سے اس کا بیچنا جائز نہیں، کیونکہ جو چیز بیچی جائے اس کا فی الجملہ موجود ہونا ضروری ہے، البتہ اگر اس کی چھت پڑ چکی ہو اور اس کے خریدے ہوئے فلیٹس کی جو سطح ہوگی خواہ زمین ہو یا کوئی چھت وہ موجود ہو، دیواریں اور مکان سے متعلق دوسری ضروریات موجود نہ ہوں تو بحالت موجودہ اس کی جو قیمت مقرر ہو اس کے لحاظ سے فروخت کرنا جائز ہے، اس لئے کہ اس حد تک مکان وجود میں آچکا ہے'' (کتاب الفتاوی ۵/۲۷۲)۔

۴- عقد استصناع کی بنیاد عرف ورواج پر ہے، چونکہ ہمارے عرف میں منقولہ اور غیر منقولہ دونوں اموال میں عقد استصناع کا رواج ہے، لہذا اموال منقولہ اور غیر منقولہ دونوں میں استصناع درست ہے۔

''منها أن يكون ما للناس فيه تعامل كالقلنسوة والخف والآنية ونحوها فلا يجوز فيما لا تعامل لهم فيه كما إذا أمر حائكًا أن يحوك له ثوبًا بغزل من عند نفسه مما لم تجر عادات الناس بالتعامل فيه، لأن جوازه مع أن القياس يأباه ثبت بتعامل الناس فيختص بما لهم فيه تعامل'' (بدائع الصنائع ۴/ ۴۴۴)۔

(عقد استصناع کے جائز ہونے کی شرطوں میں سے یہ بھی ہے کہ یہ ان تمام چیزوں میں جائز ہے جس میں لوگوں کا آپس میں معاملہ کرنے کا رواج ہے جیسے ٹوپی، موزہ، برتن وغیرہ، رہی وہ چیزیں جس میں لوگوں کا آپس میں معاملہ کرنے کا رواج نہ ہو تو اس میں استصناع درست نہ ہوگا، مثلاً کسی بنکر کو اس بات کا آرڈر دے کہ وہ اپنے سوت سے اس کے لئے کپڑا تیار کردے اور اس طرح کے معاملات جس میں لوگوں کا آپس میں معاملہ کرنے کا رواج نہ ہو، اس لئے کہ خلاف قیاس اس کا جواز لوگوں کے آپس کے معاملہ کرنے کی بنا پر ہے، پس یہ ان ہی اشیاء کے ساتھ مخصوص ہوگا جس میں لوگوں کا آپس میں معاملہ کرنے کا رواج ہو)۔

عقد استصناع اموال غیر منقولہ جیسے بلڈنگ وغیرہ سے بھی متعلق ہے، چنانچہ فقہ کی مشہور کتاب ''الکافی فی فقہ الحنفی'' میں ہے:

شرعاً استصناع یہ ہے کہ کوئی موچی یا تانبے کے برتن بنانے والے سے کہے: میرے لئے اتنا لمبا اور اتنی وسعت کا (جوتا یا برتن) تیار کردے، یعنی ان چیزوں کا آرڈر دے جن کا رواج ہو...... آج کل لوگوں میں خرید وفروخت میں عقد استصناع کا رواج ہوگیا ہے، ٹھیکیدار (بلڈر) تعمیری منصوبہ پیش کرتا ہے، ایک عمارت ہوتی ہے جس میں ہر فلیٹ اور اس کے کمروں کے رقبہ کی وضاحت ہوتی ہے، اسی طرح ہر کمرے کی لمبائی وچوڑائی، مختلف تعمیری میٹریلس کی نوعیت اور ٹائل رنگ وروغن کی وضاحت ہوتی ہے، اس کی تیاری میں اتنا وقت درکار ہوگا اور اتنی اور اتنی تاریخ کو اس پر قبضہ دے گا، اسی طرح فلیٹ کی قیمت کی وضاحت ہوتی ہے اور یہ کہ اس کی قیمت عمارت کی تعمیر تک اتنی اتنی قسطوں میں وصول کی جائے گی تو کیا اس کو استصناع سمجھا جائے گا؟ جبکہ اس میں وہ ساری باتیں ختم ہوگئی ہیں، جس سے باہم نزاع وجھگڑا پیدا ہوتا ہے، اور لوگوں کو بھی اس کی سخت حاجت ہے، لہذا میری رائے یہ ہے کہ جب اس معاملہ میں تنازع واختلاف باقی نہ رہا، تو لوگوں کے عرف ورواج کی بناء پر اس معاملہ میں کوئی حرج نہیں (الكافي في فقه الحنفي ۳/ ۱۱۴۴، كتاب البيوع، الاستصناع بحواله المسائل المهمة فيما ابتلت به العامة ۴/ ۱۵۲)۔

۵- استصناع متوازی یا موازی شرعاً جائز ہے، البتہ اس میں لازمی شرط یہ ہے کہ بینک پہلے جس شخص سے آرڈر حاصل کرتا ہے اس سے علاحدہ معاملہ کرے، اس معاملہ میں آرڈر دینے والے کی حیثیت مستصنع اور بینک کی حیثیت صانع کی ہوتی ہے، اس معاملہ کے مکمل ہوجانے کے بعد بینک دوسرے شخص کو آرڈر دے، اس معاملہ میں بینک مستصنع (آرڈر دینے والا) اور دوسرا شخص صانع کی حیثیت سے ہوگا۔ الغرض دونوں معاملات علاحدہ علاحدہ ہونے چاہئیں، بینک پہلے شخص کا صانع ہے اس شخص کے آرڈر کی تکمیل کی پوری ذمہ داری بینک پر ہوگی اور اس سلسلہ میں کسی بھی کمی وکوتاہی کا بینک اس شخص کو جوابدہ ہوگا جبکہ دوسرا شخص بینک کا صانع ہے، اس لئے بینک کے آرڈر کی تکمیل کی پوری ذمہ داری دوسرے شخص پر عائد ہوگی۔ آرڈر کی تکمیل سے متعلق کسی بھی کمی یا کوتاہی پر دوسرا شخص بینک کو جوابدہ ہوگا اور اس کی ساری ذمہ داری دوسرے شخص پر ہوگی، اس معاملہ میں ایسا نہیں ہونا چاہئے کہ دونوں اشخاص آپس میں خود صانع و مستصنع کی حیثیت سے آئیں اور بینک محض صانع کو سرمایہ فراہم کرنے کی خاطر بیچ میں داخل ہوجائے اور اس طرح اپنا نفع حاصل کرلے، اس صورت میں یہ معاملہ ناجائز ہوجائے گا۔

اللہ کے رسول ﷺ نے ایک بیع کے اندر دو بیع کرنے سے منع فرمایا ہے:

''عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة'' (رواہ احمد والنسائی والترمذی وصححہ)۔

''قوله (نهى عن بيعتين في بيعة) أقول: اختلفوا في تفسيره فقال سمالك: هو الرجل يبيع البيع فيقول: هو بنساء بكذا وبنقد بكذا ونقل ابن الرفعة عن القاضي أن المسألة مفروضة أنه قبل على الإبهام أما لو قال: قبلت بألف نقدًا وبألفين بالنسيئة صح ذلك ووجه الفساد في الأول جهالة الثمن. وقد فسر الشافعي بذلك بتفسير آخر هو أن يقول: بعتك هذا العبد بألف على أن تبيعني دارك بكذا أي إذا وجب لك عندي وجب لي عندك، ووجه الفساد في هذا الصورة هو تعليق البيع على الخطر'' (اعلاء السنن ۱۴/ ۱۸۰، ۱۸۱)۔

فقیہ العصر اور ماہر اسلامی معاشیات حضرت مولانا محمد تقی عثمانی مدظلہ العالی کے پاس سعودی عرب سے ایک استفتاء آیا تھا جس میں حرم کی تعمیر وتکمیل کے لئے سعودی بن لادن کمپنی اور محمد بن لادن کمپنی کے درمیان استصناع کا معاہدہ ہوا تھا، اس میں خلیج کمپنی مالیاتی ادارے کی حیثیت سے درمیانی فریق کے طور پر داخل ہونا چاہتی تھی اس استفتاء کا جواب دیتے ہوئے مولانا تقی عثمانی صاحب تحریر فرماتے ہیں:

اس عقد استصناع میں یہ لازم ہے کہ پہلے عقد استصناع خلیج کمپنی اور سعودی بن لادن کمپنی کے درمیان واقع ہو پس سعودی بن لادن کمپنی مستصنع (آرڈر دینے والا) اور خلیج کمپنی صانع کی حیثیت میں ہوگی پھر خلیج کمپنی چاہے گی تو وہ عقد استصناع اپنے اور محمد بن لادن کمپنی کے درمیان منعقد کرے گی اس طور پر خلیج کمپنی صانع ہوگی اور یہ معاملہ پہلے معاملہ سے مکمل طور پر علاحدہ ہونا چاہئے (فتاوی عثمانی ۳/۱۱۱)۔

۶- آرڈر کے مطابق مال تیار ہوجانے کے بعد اگر خریدار مال لینے سے مکر جائے تو صانع کے لئے بیعانہ ضبط کرنا جائز نہیں، کیونکہ اللہ کے رسول ﷺ نے بیع عربان سے منع فرمایا ہے۔

''عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع العربان'' (سنن ابن ماجہ: ۱۵۸، ابواب التجارات باب بيع العربان)۔

''ونهى عن بيع العربان أن يقدم (المشتري) إليه (البائع) شيئ من الثمن إن اشترى حسب من الثمن وإلا فهو له مجانًا وفيه معنى الميسر'' (حجة الله البالغه ۲/ ۱۹۱، بيوع فيها معنى الميسر)

(حضور ﷺ نے بیع عربان سے منع فرمایا جس کی صورت یہ ہے کہ مشتری بائع کو ثمن کا کچھ حصہ دے دے کہ اگر اس نے خرید لیا تو وہ قیمت میں محسوب ہوگی اور نہ خریدا تو بائع کو وہ رقم مفت حاصل ہوجائے گی، اس میں جوا پایا جاتا ہے)۔

اگر اشیاء کی تیاری کے بعد خریدار مال لینے سے مکر جائے تو صانع کو نقصان سے بچانے کے لئے یہ تدبیر اختیار کی جاسکتی ہے کہ صانع خریدار کی اجازت سے تیار کردہ شیئ دوسری جگہ فروخت کردے، اگر پہلی قیمت سے کم پر فروخت ہو تو یہ نقصان بیعانہ سے وصول کرلے اور زیادہ قیمت مل جائے تو زیادتی پہلے خریدار کو واپس کردے (مستفاد: احسن الفتاوی مطبوعہ زکریا)۔

۷- اگر کسی چیز کا آرڈر دیا جائے اور مصنوع کے لئے لازمی میٹریل آرڈر دینے والا خود فراہم کردے تو یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہوگا، عقد استصناع کے حکم میں نہ ہوگا۔ بعض علماء نے اس کو اجارہ (علی الصنع) سے موسوم کیا ہے، علماء عقد استصناع اور اجارہ (علی الصنع) کا موازنہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''وفرق آخر هو أن الإجارة على الصنع تكون بشرط أن يقدم المستاجر للعامل المادة فالعمل على العامل والمادة من المستاجر أما في الاستصناع فالمادة والعمل من الصانع'' (الموسوعة الفقحية ۲/۳۳)۔

(اجرۃ علی الصنع اور عقد استصناع میں ایک فرق یہ بھی ہے کہ اجارہ علی الصنع اس شرط پر ہوتا ہے کہ اجارہ کا معاملہ کرنے والا کاریگر کو میٹریل فراہم کردے پس کام کی ذمہ داری کاریگر پر ہوتی ہے اور میٹریل اجارہ کا معاملہ کرنے والے پر ہوتی ہے، جہاں تک استصناع کا معاملہ ہے تو اس میں میٹریل اور کاریگری دونوں صانع پر ہوتے ہیں)۔

اگر تیار کردہ شیٔ مکمل طور پر آرڈر کے مطابق نہ ہو تو دیکھا جائے گا کہ تیار کردہ شیٔ میں نقص کس درجہ کا ہے؟ اگر معمولی قسم کا نقص ہو تو آرڈر دینے والے کے لئے اس کو رد کرنے کا اختیار نہ ہوگا، صانع پر کسی قسم کا جرمانہ عائد کرنا جائز نہ ہوگا اور وہ پوری اجرت کا مستحق ہوگا اور اگر نقص شدید قسم کا ہو تو آرڈر دینے والے کو اسے رد کرنے کا اختیار ہوگا۔ وہ اپنا خام میٹریل واپس لے سکتا ہے اور صانع اجرت کا مستحق نہ ہوگا۔

چنانچہ علامہ حصکفیؒ تحریر فرماتے ہیں:

''ولو صبغ رديئًا إن لم يكن الصبغ فاحشًا لايضمن الصباغ وإن كان فاحشًا عند أهل فنه يضمن قيمة ثوب أبيض'' (الدر المختار على رد المحتار ۹/ ۵۷) ''قوله (لا يضمن) أي وله أجر المسمى فيما يظهر'' (شامی ۹/ ۵۷)۔

(اگر رنگریز خراب رنگ سے کپڑا رنگ دے تو اگر رنگنا بہت ہی خراب طریقے پر نہ ہو تو رنگریز ضامن نہ ہوگا اور اگر رنگریزوں کے مطابق کپڑا بہت ہی خراب طریقے پر رنگا گیا ہو تو رنگریز سفید کپڑے کی قیمت کا ضامن ہوگا۔

علامہ حصکفی کے قول ''لایضمن'' کی وضاحت کرتے ہوئے علامہ شامی لکھتے ہیں: یعنی بظاہر رنگریز کو طے کردہ اجرت ملے گی)۔

۸- عقد استصناع میں مبیع کی حوالگی کی تاریخ مقرر ہو جائے مگر بائع اسے وقت پر فراہم نہ کر پائے تو خریدار اس کا تاوان وصول نہیں کرسکتا، کیونکہ یہ تعزیر مالی کے قبیل سے ہے اور فقہاء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے۔

''قوله (لا بأخذ مال في المذهب) قال في الفتح: وعن أبي يوسف يجوز التعزير للسلطان بأخذ المال وعندهما وباقي الأئمة لايجوز'' (شامی ۶/ ۱۰۵، ۱۰۶)۔

البتہ بائع وقت مقررہ پر مبیع کی حوالگی کرے اس مقصد کی خاطر درج ذیل تدابیر اختیار کی جاسکتی ہیں۔

۱- شرط جزائی: یعنی عقد استصناع میں یہ شرط عائد کردی جائے کہ اگر بنانے والا مقررہ وقت پر چیز تیار نہ کرسکا تو ہر دن کی تاخیر پر قیمت میں اتنی کمی ہو جائے گی بشرطیکہ حوالگی میں تاخیر غیر اختیاری حالات کی وجہ سے نہ ہوئی ہو، اس کی بنیاد اس اصول پر ہے کہ انسان اگر کوئی چیز اپنے اوپر لازم کرلے تو وہ چیز اس پر لازم ہو جاتی ہے۔ بعض نصوص میں بھی اس جانب اشارہ ملتا ہے، اللہ تعالی کا ارشاد ہے: اے ایمان والو معاہدہ کو پورا کرو (سورہ مائدہ: ۱)۔

امام بخاریؒ نے صحیح بخاری میں حضرت ابن سیرین سے روایت کی ہے کہ ایک شخص نے اپنے کرائے دار سے کہا کہ اپنا پیر زین میں ڈالو اگر میں فلاں فلاں دن آپ کے ساتھ سفر پر نہ نکلا تو میری جانب سے تم کو سو درہم ملیں گے پس وہ شخص نہیں نکل سکا تو شریح نے کہا: ''جو شخص اپنی مرضی وخوشی سے اپنے اوپر کوئی شرط عائد کرلے تو وہ اس پر لازم ہوگی''۔

اسلامک فقہ اکیڈمی جدہ نے استصناع کے موضوع پر ایک سمینار منعقد کیا تھا، اکیڈمی نے سمینار کے اختتام پر جو تجاویز منظور کی تھیں اس میں سے ایک شرط جزائی بھی ہے۔ یعنی یہ شرط کہ اگر بنانے والا مقررہ وقت پر چیز تیار نہ کرسکا تو ہر دن کی تاخیر پر قیمت میں اتنی کمی ہو جائے گی بشرطیکہ حوالگی میں تاخیر غیر اختیاری حالات کی وجہ سے نہ ہوئی ہو (بحث ونظر شمارہ ۲۱/ ۴۳)۔

چوتھا باب/ اختتامی امور

مناقشہ/ عقد استصناع

مولانا عبید اللہ اسعدی:

استصناع سے متعلق دو حصوں میں عرض کا نظام بنایا گیا تھا، دونوں عرض طبع شدہ پہلے سے آپ کے پاس موجود ہیں اور یقیناً آپ حضرات کی نظر سے گزرے ہوں گے، اور اب سماعت سے بھی گزر گئے، اب اس کے بعد مناقشہ کا سلسلہ شروع ہوگا انشاء اللہ، میں اس سلسلہ کے آغاز کے لئے سب سے پہلے حضرت مولانا مفتی شبیر احمد صاحب قاسمی کو دعوت دیتا ہوں کہ وہ تشریف لائیں۔

مفتی شبیر احمد قاسمی مراد آباد:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، نحمدہ ونصلی علی رسولہ الکریم، أما بعد.

مجھے عرض مسئلہ کے بعد سوالیہ طور پر کچھ باتیں عرض کرنی ہیں، بیع استصناع کا سارا مدار تعامل ناس پر ہے، شریعت کے اصولوں کے مطابق یہ ناجائز عقد ہے، لیکن تعامل ناس وضرورت کی وجہ سے شریعت نے اس کو جائز رکھا ہے، حضرت سید الکونین صلی اللہ علیہ وسلم نے بھی استصناع کا معاملہ فرمایا ہے، جیسا کہ آپ حضرات کو اس سلسلہ میں معلومات ہیں، تو جہاں جہاں تعامل ناس اور اس کا عرف ہو اس کو جائز ہونا چاہئے، عرض مسئلہ میں اس بات پر بہت زور دیا گیا ہے کہ پہلے خریدار نے دوسرے خریدار کے ساتھ معاملہ کیا اور دوسرے نے تیسرے کے ساتھ معاملہ کیا تو ایسی صورت میں صرف پہلے والا عقد جائز ہونا چاہئے، اور باقی ناجائز ہونا چاہئے، اس سلسلہ میں میری سوالیہ طور پر گزارش ہے کہ آپ حضرات سے کہ ہمارے ہندوستان میں جو صنعتی شہر ہے جیسے مدراس ہے، کانپور ہے، مراد آباد ہے، مراد آباد کے کاروبار کا سارا مدار اس پر ہے کہ مالیاتی ادارے کے ذریعہ کام ہوتا ہے، مالیاتی اداروں کے ذمہ دار یورپ وامریکہ کا سفر کرتے ہیں وہاں سے آرڈر لے کر آتے ہیں اور اس مالیاتی ادارے کو جس نے آرڈر دیا ہے وہ آگے کسی اور سے معاملہ کرتا ہے اور وہ بھی آگے کسی اور سے معاملہ کرتا ہے اور یہاں مالیاتی ادارہ اپنے یہاں آنے کے بعد خود مال تیار نہیں کرتا، وہ مال تیار کرنا جانتا ہی نہیں چہ جائیکہ وہ مال خود تیار کرے، وہ جانتا ہی نہیں اس فن کو، وہ آگے کارخانہ دار سے معاملہ طے کرتا ہے، استصناع کا معاملہ وہ کارخانہ دار سے طے کرتا ہے اور کارخانہ دار بھی کام نہیں جانتا، جو مالیاتی ادارے سے کام لینے والا ہے وہ بھی کام نہیں جانتا، وہ کاریگروں سے کام کرواتا ہے، اور وہ جو کام کرنے والے بعد کے لوگ ہیں وہ بھی کچھ کام جانتے ہیں کچھ نہیں جانتے، وہ آگے آرڈر دیتے ہیں، معاملہ آگے بھٹی والوں تک جاتا ہے، اور کچا مال یا خام مال باہر سے امپورٹ کیا جاتا ہے، امپورٹ کرکے ان مالوں کو لاکر کے بیچا جاتا ہے یہاں تک کہ مال گلا کر سلی تیار کی جاتی ہے، پھر یہاں سے کام کی ابتداء ہوتی ہے، پہلے سلی تیار ہوتی ہے تو سلی تیار ہونے کے بعد جو سائز اور ڈیزائن ہیں اس ڈیزائن کے مطابق مال بنانے والے جو لوگ ہیں ان کے پاس وہ کام جاتا ہے وہ کام کرکے کورا مال لایا جاتا ہے پھر کورا مال لے کر کے جو آرڈر جس نے دیا ہے اسی کو پیش کرتا ہے وہ اس کورا مال کو لے کر کے اس کی چھلائی کرتے ہیں اور اس کی چھلائی کرنے کے بعد پھر اس کو آگے دیتے ہیں اس کی ڈیزائن بنانے کے لئے، پھول پتے وغیرہ لگانے کے لئے، پھر اس کے بعد کارخانہ دار کے پاس یہ مال تیار ہو کر کے پہنچتا ہے، یہ کارخانہ دار مال تیار کرکے مالیاتی ادارہ کے حوالہ کرتا ہے، اب مالیاتی ادارہ اس کو اپنے طور پر اس کی پیکنگ کرکے اس کو آگے بڑھاتا ہے۔

تو اگر صرف پہلا معاملہ درست ہے تو اب ہمارے یہاں جو استصناع سے متعلق معاملات ہیں وہ کیسے درست ہو سکتے ہیں؟ میری طرف سے یہ گزارش ہے کہ اس بات پر غور کیا جائے کہ یہ امپورٹ اور ایکسپورٹ کا جو معاملہ ہوتا ہے یہ معاملہ سرے سے جائز ہی نہیں ہو سکتا، اگر یہ بات رکھی جائے کہ پہلا معاملہ ہی درست ہے، دوسرا اور تیسرا معاملہ درست نہیں ہے۔ اگر پہلا، دوسرا، اور تیسرا معاملہ کا تعامل ہے، متعارف ہے، اس کا عرف ہو چکا ہے، اس کا رواج ہو چکا

ہے، اس کے بغیر کام ہوتا ہی نہیں ہے تو یہ استصناع کے دائرہ میں داخل کیوں نہیں ہوگا؟ ہم سائز اور نمونہ دیکھا کر آرڈر دے رہے ہیں اور یہ سارا معاملہ کاغذوں میں ہوتا ہے، یہ مالیاتی ادارہ آرڈر لیتا ہے، آرڈر لے کر پھر کارخانہ دار کو آرڈر دیتا ہے اور کارخانہ دار آگے آرڈر دیتے ہیں یہ سارے آرڈر کاغذات میں ہوتے ہیں وجود میں مال نہیں ہے اور مال کے وجود کا سلسلہ وہاں سے ہوگا بھٹی والوں سے، وہ سلی تیار کریں گے، سلی تیار کرنے کے بعد سلی کو گلا کر کے دوسرا مال تیار کریں گے پھر ڈیزائن کے مطابق مال تیار ہوں گے پھر پھول پتے لگائیں گے، یہ سلسلہ چار پانچ مراحل کے بعد مالیاتی ادارہ کے پاس اصل مال آتا ہے، اگر مالیاتی ادارہ کے لئے یہ جائز ہے تو پھر جس نے آرڈر دیا ہے اس کے لئے کیوں جائز نہیں ہوگا؟ اس پر بھی غور کرنے کی ضرورت ہے۔

عرض مسئلہ میں ایک بات یہ پیش کی گئی تھی کہ مالیاتی ادارہ کو وکیل قرار دیا جائے اور اسے اجرت مثل دیا جائے، اسے کیا اجرت مثل دیں گے وہ تو کام جانتا ہی نہیں، اسے کیا اجرت مثل دیں گے کیا کریں گے آپ؟ سارا بڑا نفع ہوتا ہے وہ مالیاتی ادارہ حاصل کرتا ہے جسے ایکسپورٹر کہتے ہیں، اس کاروبار میں سارا نفع ایکسپورٹر کو ہوتا ہے اس کے بعد کارخانہ دار، پھر اس کے بعد پھر اس کے بعد، آگے والے کو کم ہوتا جائے گا زیادہ سے زیادہ جو نفع ہوگا وہ ایکسپورٹر کو ہوگا اسے آپ اجرت مثل دے کر کیسے مطمئن کریں گے؟ اور اس کاروبار کا سارا مدار مالیاتی ادارہ پر ہے اس نے آرڈر لایا ہے کوشش کر کے آرڈر لے آیا، اب یہ نیچے کے جتنے بھی لوگ ہیں یکے بعد دیگرے ان کے لئے عمل کا سلسلہ کام کا سلسلہ جاری ہوجاتا ہے اور اگر ایکسپورٹر نے آرڈر نہیں لایا ہے تو سب ہاتھ جوڑ کر کے خالی بیٹھ جاتے ہیں، ان کا کوئی کام نہیں ہے، تو اس لئے اس سلسلہ میں غور کرنے کی ضرورت ہے کہ صرف پہلے معاملہ کو جائز سمجھیں اور دوسرے اور تیسرے معاملہ کو ناجائز سمجھیں اس پر غور کرنے کی ضرورت ہے، معاملات پہلے تو سارے کے سارے کاغذات میں ہیں، یہ بھی کاغذی معاملہ کرتا ہے وہ بھی کاغذی معاملہ کرتا ہے اور حقیقی معاملہ کا سلسلہ شروع ہوگا وہاں سے بھٹی والوں سے، وہ سلسلہ شروع ہوتے ہوئے یہاں آئیں گے اور سارا کام ادھار ہوتا ہے، یہ مال تیار ہوکر کے جب ایکسپورٹر (مالیاتی ادارہ) اپنے امپورٹر کے حوالہ کردیں گے وہاں مال پہنچ جائے گا تب اس کے پاس پیمنٹ آئے گا اب یہ پیمنٹ لے کر کے آگے لوگوں کو پیمنٹ دینا شروع کردے گا، سارا معاملہ ادھار ہوتا ہے، اگر اس معاملہ کو اس طرح سے تاکد کے ساتھ جائز نہ قرار دیا جائے تو ایسے معاملہ کے جائز ہونے کی اور کیا صورت ہوسکتی ہے؟ اس پر غور کرنے کی ضرورت ہے، بس یہ بات میری طرف سے آپ لوگوں کی خدمت میں گزارش کے طور پر ہے اس پر غور فرمائیے۔

مفتی عبید اللہ اسعدی:

اس کے بعد حضرت مولانا خالد سیف اللہ صاحب کچھ اظہار خیال فرمائیں گے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، ان مسائل پر گفتگو کرنا مقصود نہیں ہے بلکہ اس سوال کے پس منظر کو بیان کرنا پیش نظر ہے، مشہور واقعہ ہے ہم لوگوں نے پڑھا ہے کہ جب قتادہ کوفہ آئے تو حضرت امام ابوحنیفہؒ ان کی خدمت میں حاضر ہوئے اور پھر چند مسائل امام صاحب نے ان سے پوچھے جو امکانی مسائل تھے جو وجود میں نہیں آئے تھے تو انہوں نے دریافت کیا کہ کیا یہ مسائل پیش آگئے ہیں؟ تو امام صاحبؒ نے فرمایا: ہم طوفان کے آنے سے پہلے اس سے بچاؤ کی تیاری کیا کرتے ہیں، تو یہ جو اسلامک بینکنگ کا مسئلہ ہے یہ بڑا اہم مسئلہ ہے، کسی زمانے میں قوموں کی شکست وفتح کے فیصلے جنگ کے میدان میں ہوا کرتے تھے، لیکن آج کل معیشت کے میدان میں ہوا کرتے ہیں، آپ کو معلوم ہے کہ جب روس کا بکھراؤ ہوا تو امریکہ سے زیادہ ہتھیار روس کے پاس تھے اور روس کی فوج کی عددی طاقت بھی امریکہ سے بڑھی ہوئی تھی لیکن اس کے باوجود معیشت کے زوال نے روس کو پارا پارا کر کے رکھ دیا اور لوگوں کا احساس ہے کہ اگر امریکہ کا بکھراؤ اللہ تعالی کی طرف سے مقدر ہے تو یہ بھی معیشت ہی کے ذریعہ ہوگا جنگ اور ہتھیار کے ذریعہ نہیں ہوگا۔

اس لئے ستر (۷۰) کی دہائی سے عالم اسلام میں اسلامی اصول پر مالیات کے نظام کی کوشش شروع کی گئی آپ حضرات کے علم میں ہے کہ دو تین صدی پہلے تک دنیا کا جو نظام معیشت تھا وہ سود پر مبنی تھا سود تو بہت قدیم زمانہ سے ہے، ویدوں میں سود کا ذکر ہے، بائبل میں سود کا ذکر ہے، لیکن معیشت کی اساس سود پر قائم نہ تھی، یہ نہیں کہا جاتا تھا کہ سود کے بغیر کسی ملک کی معیشت چل نہیں سکتی، یہودی دماغ نے اس کا اختراع کیا، اور سترہویں صدی سے ایک ایسا تصور دیا گیا کہ معیشت سود کے بغیر چل نہیں سکتی۔ عالم اسلام میں ستر کی جو دہائی ہے اس میں یہ کوششیں شروع ہوئیں کہ اسلامی مالیاتی نظام کو لانے کی کوشش

کی جائے اور اس وقت دنیا میں چار سو سے زیادہ وہ بینک ہیں جن کو اسلامی بینک کہا جاتا ہے، اس وقت ہمارے یہاں جو اسلامی بینک ہیں ان کو مکمل طور پر اسلامی کہنا مشکل ہے لیکن انہوں الیلیتین ہیں اور اسلامی اصولوں سے قریب تر ان کا نظام ہے، اس لئے علماء نے اسے قبول کیا ہے، تو اس میں چونکہ سودخوری کے نظام کی وجہ سے لوگوں کا ذہن یہ بن گیا کہ وہ نقصان کے رسک کو قبول کرنا نہیں چاہتے۔

''نھی النبی ﷺ عن البیع قبل القبض وعن الربح ما لم یضمن''۔

حضور ﷺ نے اصول یہ مقرر فرمایا کہ وہی ربح کسی کے لئے جائز ہوگا جس میں نقصان کے خطرہ کو بھی قبول کیا گیا ہو، لیکن سودی نظام انسان کا یہ مزاج بناتا ہے کہ نفع ملنا چاہئے اور نقصان کا کوئی خطرہ نہیں ہونا چاہئے، تو اسلامی مالیاتی ادارے ظاہر ہے کہ اسلامی اصولوں پر قائم ہیں، یہ نہیں کہا جاسکتا کہ انہوں نے نقصان کے خطرہ کو ختم کر دیا جیسا کہ نیشنل بینک کرتے ہیں مروجہ بینک کرتے ہیں لیکن اس نے نقصان کے خطرہ کو کم کرنے کی کوشش کی ہے تا کہ وہ موجودہ حالات میں لوگوں کے لئے قابل قبول ہوسکے، اسی بنیاد پر مرابحہ للآمر بالشرع، شرکت متناقصہ، اجارہ منتہیہ علی التملیک، استصناع متوازی اور سلم متوازی، یہ پانچ طریقے وہ ہیں جو اسلامی بینک استثمار کے لئے تمویل کے لئے اس وقت استعمال کررہے ہیں اور اس میں بھی استصناع کو بڑی اہمیت حاصل ہے کیونکہ استصناع کے ذریعہ بہت بڑے بڑے معاملات انجام پاتے ہیں اور بڑی بڑی رقمیں بینک کو انویسٹ کے لئے ملتی بھی ہیں اور انویسٹ کرنے کا موقع بھی ملتا ہے، اللہ تعالی وہ وقت لائے کہ ہندوستان میں اسلامک بینکنگ کی اجازت مل جائے اور اس کے آثار روشن ہیں انشاء اللہ، کیونکہ جو موجودہ آر بی آئی کے گورنر ہیں ریزروبینک آف انڈیا کے، کہا جاتا ہے کہ ان کا جھکاؤ ہے کہ غیر سودی نظام کی بینکاری کی اجازت دی جائے ہمارے ملک میں، ہمارے موجودہ وزیر اعظم بھی اس کے حامی ہیں اور یہ اس وجہ سے نہیں کہ ان حضرات کو اسلام سے کوئی محبت ہے یا آپ لوگوں کا پاس خاطر ان کو ملحوظ ہے ایسا نہیں ہے۔ بلکہ اس وقت کے معاشی حالات میں ہمارے ملک کو انویسٹ کی غیر معمولی ضرورت ہے اور ان حضرات کا احساس ہے کہ سوائے میڈل ایسٹ کے اور عرب ملکوں کے کوئی ایسا خطہ نہیں ہے جو اس وقت انویسٹ کی صلاحیت رکھتا ہو، مغربی ممالک خود بحران میں مبتلا ہیں اور وہ جو سرمایہ کاری کرسکتے تھے وہ کر چکے، چین اور جاپان جو مشرقی ممالک ہیں انہوں نے اپنے سرمایہ کو زیادہ سے زیادہ مشغول کر دیا ہے تو یہی ممالک ایسے ہیں جو سرمایہ فراہم کرسکتے ہیں جو ہمارے ملک کی معاشی رفتار کو آگے بڑھانے یا کم سے کم اس کو برقرار رکھنے کے لئے ضروری ہے، اس لئے اس بات کی امید کی جاتی ہے کہ آئندہ سالوں میں اس کی اجازت مل جائے، اللہ کرے وہ مبارک وقت آئے، اس میں استصناع کا بڑا رول ہوگا اور ہم لوگوں کی ذمہ داری یہ ہے کہ اس وسیع افق کو پیش نظر رکھتے ہوئے ہم لوگ پہلے سے اس مسئلہ پر غور کریں اس کے لئے اپنے آپ کو تیار کریں، اس اہمیت کی وجہ سے یہ موضوع اس سے پہلے مرابحہ کا موضوع، اجارہ کا موضوع رکھا جاچکا ہے اور گویا کہ یہ اسی کا ایک تسلسل ہے، استصناع کا یہ موضوع رکھا گیا ہے حالانکہ عالم اسلام میں اس پر کافی گفتگو ہوچکی ہے۔ لیکن یہ بات محسوس کی گئی کہ ہندوستان کے خاص پس منظر میں اور علماء ہند کی خاص فکر اور ان کے محتاط طرز عمل کی روشنی میں اس مسئلہ پر غور کیا جائے اس لئے اکیڈمی نے اس پر غور وفکر کی دعوت دی ہے۔

دوسری بات جو عرض کرنی ہے صورت مسئلہ کی وضاحت کے طور پر یہاں ایک بات آئی عرض میں، جن حضرات نے استصناع متوازی کی اجازت دی، انہوں نے یہ کہا کہ پہلے عقد کو دوسرے عقد سے منفصل ہونا چاہئے مربوط نہیں ہونا چاہئے، اور جن حضرات نے ناجائز قرار دیا ہے۔ ان کا بھی خیال یہ تھا کہ اس میں دونوں کا ارتباط ہوجائے گا ارتباط ہوگا تو دونوں میں بہت سے مفاسد پیدا ہوسکتے ہیں تو یہ عرض کرنا ہے کہ معاییر شرعیہ بحرین میں ''اوفی'' جو ادارہ ہے جو اس سلسلہ میں معاییر شرعیہ یعنی شریعت نے جو معیارات متعین کئے ہیں اور حضرت مولانا تقی عثمانی متعنا اللہ بطول حیاتہ جس کے رئیس اور چیئرمین ہیں اور پورے عالم اسلام کے اہم ترین اقتصاد اسلامی کی شخصیتیں اور علماء اس میں شامل ہیں تو انہوں نے جو شرطیں لکھی ہیں استصناع کی اس میں شامل ہے کہ استصناع اس طور پر ہوگا کہ دوسرے عقد کو پہلے عقد سے مربوط نہیں کیا جائے گا، مثلاً اگر دوسرے عقد میں مصنوع بروقت حوالہ نہیں کیا جائے تب بھی پہلے عقد کے مطابق جو صانع بن رہا ہے اس کی ذمہ داری ہوگی کہ وہ مارکیٹ سے یا کسی اور ذریعہ سے وقت پر مصنوع فراہم کرے، تو یہ میں نے سوچا کہ وضاحت کردوں تا کہ یہ بات آپ کے ذہن میں رہے پہلے سے جو حضرات اس کے قائل ہیں انہوں نے بطور شرط کے اس کو ذکر کیا ہے۔

اس میں ایک مسئلہ بیع عربون والا بھی آیا ہے، بڑا اہم مسئلہ ہے اور استصناع میں اس مسئلہ کی اہمیت بہت زیادہ ہے، کیونکہ ظاہر ہے کہ جب اسلامی مالیاتی ادارے استصناع پر کام کرتے ہیں تو ایسا نہیں ہے کہ ایک جوتا بنوالیں یا ایک موزہ بنوالیں ایسا تو ہوتا نہیں ہے، ہزاروں کی تعداد میں آرڈر دیا جاتا

ہے، کوئی ایک ہوٹل ہے بڑا ہوٹل ہے مثال کے طور پر اس کو گلاس کی ضرورت ہے ایک ہزار گلاس کی ضرورت ہے، ایک خاص ڈیزائن کا گلاس، خاص ٹریڈ مارک اس پر چھپا ہوا ہو، ہوٹل کا نام اس پر نقش کیا ہوا ہو، اب ایک ہزار گلاس کا اس نے آرڈر دے دیا تو اب استصناع میں جو مستصنع ہے اس نے لینے سے انکار کر دیا تو واقعی بہت بڑا نقصان ہوگا، دو چار گلاس کا مسئلہ نہیں ہے کہ بیچ لے اس کو، بلکہ اتنا غیر معمولی خسارہ ہے کہ اس کے لئے اس کا برداشت کرنا بظاہر ممکن نہیں ہوتا، کیونکہ جو مال آپ خاص نمونہ کا اپنے کسی خاص مقصد کے پیش نظر کسی خاص شناخت کے ساتھ تیار کرواتے ہیں، ضروری نہیں ہے کہ مارکیٹ میں اس مال کی طلب ہو کہ اس مقدار میں وہ مال ابھی میسر ہونا چاہئے، اس لئے علماء نے حالانکہ جمہور کی رائے وہی ہے جو احناف کی ہے، لیکن اس مسئلہ میں حنابلہ کی رائے کو اختیار کیا ہے لیکن اس میں بھی جو معاییر شرعیہ میں رائے اختیار کی گئی ہے وہ میرے خیال میں بہت اچھی رائے ہے، انہوں نے یہ کہا ہے کہ یہ جو بیعانہ کی رقم ہوگی اس میں سے بائع کو اپنے حقیقی نقصان کی تلافی کا حق حاصل ہوگا، حقیقی نقصان سے ان کی مراد یہ ہے کہ یہ گلاس فی گلاس سو روپے اس کی قیمت طے پائی اور یہ گلاس بنا مثال کے طور پر ساٹھ روپے میں اور ان کے نہ خریدنے کی وجہ سے بازار میں فروخت ہوا اسی روپے کے لحاظ سے، تو حقیقی لحاظ سے ان کو نقصان نہیں ہے، کیونکہ ساٹھ روپے میں گلاس تیار ہوا اور اسی روپے میں فروخت ہو گیا، لیکن اگر ساٹھ روپے کے بجائے پچاس روپے میں ہی فروخت کرنا پڑا، تو یہ جو دس روپے کا نقصان ہے یہ حقیقی نقصان ہے تو اس کی تلافی وہ اس رقم سے کر سکتے ہیں، میں سمجھتا ہوں کہ بیچ بیچ کی معتدل ایک رائے ہے تو اس لئے پیش کر دیا کہ آپ حضرات کے سامنے یہ رہے۔

اور اسی ضمن میں ایک اور بات پیش کرنے کی جسارت کرتا ہوں اس میں ضمنی طور پر شرط جزائی پھر اس کے ضمن میں تعزیر مالی کا مسئلہ بھی آ گیا ہے، ایسا خیال ہوتا ہے کہ نص میں کہیں صراحۃً تعزیر مالی کی ممانعت نہیں آئی ہے، عموماً اس سے استدلال کرتے ہیں: ''لا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل'' وغیرہ، تو اگر فقہاء کی عبارتوں کی تہہ میں جایا جائے تو مصادرہ بالاموال اس زمانہ میں چونکہ تعزیر مالی کا کوئی اصول مقرر نہیں تھا تو حکومت کے افسران جس پر چاہتے جو چاہتے جرمانہ عائد کر دیتے اس میں عدل کی رعایت نہیں ہوتی تھی، آج اگر تعزیر مالی، فرض کیجئے کہ کوئی حکومت ہو آپ ہی کے ہاتھ میں نظام حکومت دیدیا جائے تو کیا آپ ٹریفک اصول کی خلاف ورزی پر تعزیر مالی نہیں کریں گے؟ ٹرین میں اگر کوئی آدمی بے ٹکٹ چڑھ جائے تو اس کی تعزیر مالی نہیں ہوگی؟ اور اگر آپ سب کو حبس کی سزا دیں گے تو پورا ایک شہر جیل بنانا پڑے گا تب جا کر کہیں آپ کی ضرورت پوری ہوگی، فقہاء کی نظر میں اصل میں سد ذریعہ تھا لوگوں نے اس کو لوگوں پر ظلم کا ذریعہ بنا لیا تھا اور کوئی قواعد وضوابط مرتب نہیں تھے تو اس بات پر غور کرنا چاہئے اس پس منظر میں کہاں تک گنجائش ہے؟

اخیر میں ایک بات عرض کرتے ہیں کہ استصناع کے مسئلہ میں ہم لوگوں کے لئے ایک عبرت ہے، استصناع کی حقیقت یہ ہے کہ نص میں کوئی صراحت موجود نہیں ہے، جن نصوص سے ہم لوگ استدلال کرتے ہیں وہ استیناس کے درجہ کی ہے، جیسے حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے لئے منبر بنوایا گیا، لیکن یہ کہ باضابطہ عقد ہوا ہو مصنوع کی صفات متعین کی گئی ہوں، ادائیگی کی مدت متعین کی گئی ہو جس تفصیل کے ساتھ عقد استصناع ہوتا ہے غالباً میرے علم کے مطابق اس کا ذکر نہیں ہے، یہ فقہاء احناف کی ذہانت اور ان کی ذکاوت ہے اور اپنے زمانہ کا فہم ہے کہ انہوں نے شریعت کے مقاصد کو سامنے رکھتے ہوئے عقد کی ایک نئی صورت پیدا کی، حالانکہ بہت سے فقہاء، جمہور اس کے قائل نہیں تھے، لیکن متاخرین نے استصناع کے معاملہ میں احناف کے قول کو لیا اور وہ اس کو لینے پر مجبور ہوئے تو اس سے یہ بات معلوم ہوئی کہ ہر زمانہ کی ضرورت کے لحاظ سے، آج اسلامی مالیاتی اداروں کو اس کی ضرورت ہے کہ علماء بیٹھ کر شریعت کے مقاصد کو مد نظر رکھتے ہوئے اور اس کے اصولوں کے دائرہ میں رہتے ہوئے اس بات پر سوچیں کہ کیا کوئی اور عقد کی ایسی صورت وجود میں آ سکتی ہے کہ جس کے ذریعہ تمویل کا اور جس کے ذریعہ انویسٹ منٹ کا کام ہو سکتا ہو، جیسے مرابحہ للآمر بالشرع کی صورت نکالی، جیسے شرکت متناقصہ کی صورت نکالی جیسے اجارہ منتہیہ بالتملیک کی صورت نکالی، تو یہ بھی ایک سوال ہے ہم لوگوں کے سامنے، اس لئے کہ شریعت قیامت تک کے لئے ہے اور شریعت میں یقیناً ہر دور کے مسائل کا حل اور ہر دور کی ضرورت کی تکمیل موجود ہے، یہ چند باتیں میرے ذہن میں آئی تھیں وہ آپ حضرات کے سامنے پیش کر دی۔

مفتی سعید الرحمن صاحب فاروقی:

حضرات گرامی! مفتی شبیر صاحب نے ممبئی کو صنعت کار شہروں سے باہر کیا، مگر میں عرض کروں کہ بطور خاص استصناع کے مسئلہ میں اور فلیٹ کے معاملات میں میری گزارش یہ ہے اور پیش کش بھی کہ اکیڈمی کا ایک اجلاس صرف صنعتی عنوان پر ممبئی میں منعقد ہو ان شاء اللہ میں اس کی ذمہ داری بھی قبول کر لوں گا، اس لئے کہ فلیٹ کے مسائل بہت دشوار ہیں خاص طور پر شہر ممبئی میں، بلڈنگ کی جو صورت بنتی ہے وہ شاید بہت سے لوگوں کے علم میں بالکل نہ ہو

مثلاً میں تھوڑی سی بات عرض کرتا ہوں تا کہ تھوڑا سا سمجھ میں آجائے، تین ہزار اسکوائرفٹ کی ایک جگہ ہے جس میں چار منزلہ عمارت کھڑی ہے، اس چار منزلہ کھڑی عمارت میں ہر فلیٹ میں انسان اپنی فیملی کے ساتھ موجود ہے، اس کھڑی آباد بلڈنگ کو بلڈر خریدتے ہیں، اس کے خریدنے کی بہت ساری دشواریاں ہیں شرعی اعتبار سے، مگر وہ خرید فروخت ہوتی ہے تین ہزار اسکوائرفٹ زمین پر ہے اور کم سے کم چار منزلیں ہیں تو بارہ ہزار اسکوائرفٹ، پھر اسکو پچاس سے ساٹھ منزل تک لے جانے کی کوشش ہوتی ہے تو ساٹھ ستر ہزار اسکوائرفٹ جگہ سے وہ موسوم ہوجاتی ہے، شروع میں جب بلڈنگ خریدی جاتی ہے تو خریدنے کے بعد پہلا سودا بلڈنگ کے مالک سے ہوتا ہے دوسرا سودا وہاں کے مکینوں سے ہوتا ہے، مکینوں سے سودا روپے کی صورت میں بھی ہوتا ہے اور ان کی موجودہ جگہ کے مطابق دوگنا اور تین گنا بڑھا کر دینے کی شرط پر بھی ہوتا ہے، لہذا اگر چار منزلہ بلڈنگ ہے اس کے رہنے والے کو مکان فراہم کیا جائے گا تو ان کو ہی کم سے کم نئی بلڈنگ میں آٹھ منزلہ دینی ہوگی، اور ان سے بھی معاملہ ہوگا، پھر اس کے توڑنے کے مرحلہ میں جب سے وہ ٹوٹنا شروع ہوتی ہے وہ ٹوٹنے کی بھی قیمت لگتی ہے وہ بھی فروخت ہوتا ہے، اس کے بعد میونسپلٹی اور سرکاری پیپرس بنتے ہیں تو اتنے مراحل ہیں کہ ہر مرحلہ پر ایک آدمی کو کئی بار کئی فلیٹ خریدنے کے بعد دس بار سودا کرنا پڑے گا تب جا کر فلیٹ ملتا ہے تو یہ جو مشکلات ہیں اور عام طور پر مسلمانوں میں اور سب میں جاری ہیں، بلڈنگ بننے کے بعد ستر ہزار اسکوائرفٹ کو بیچ دیا جاتا ہے اور اس کو فروخت کرنے کے بعد وہ ایک ایک منزلہ، دو دو منزلہ، پھر ایک فلیٹ، پھر دو فلیٹ، ایک فلیٹ کے خریدنے میں جو آدمی رہنے والا ہے حقیقی طور پر وہ شاید پندرہ بار کے بعد خریدار بنتا ہے اور اس کی قیمتیں بڑھتی جاتی ہیں، اس لئے میں سمجھتا ہوں کہ اس مسئلہ میں مسلمان بلڈروں، تاجروں اور دلالوں سے رابطہ کر کے بہت تفصیل سے وضاحت بھی طلب کرنی چاہئے اور شرعی طور پر اگر اکیڈمی اس کی جائز صورتوں کو مسلمانوں کے لئے فراہم کرے تو مسلمانوں پر احسان ہوگا اور وہ لوگ عقد فاسد سے بچ سکیں گے، جزاکم اللہ۔

قاضی عبدالجلیل قاسمی:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، مفتی شبیر صاحب نے جو کہا ہے کہ عارضین حضرات نے جو تفصیل کی ہے اس میں یہ بتایا ہے کہ صانع اور مستصنع کے درمیان جو بیع ہے وہی صرف عقد استصناع ہے اور وہ جائز ہے اور مستصنع مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے جو دوسروں سے عقد کرتا ہے وہ مبیع کی عدم موجودگی کی وجہ سے ناجائز ہے، مفتی شبیر صاحب نے جو صورت بتائی ہے اس میں ہوتا یہ ہے کہ ایک آدمی آرڈر دیتا ہے دوسرے کو وہ آرڈر دیتا ہے تیسرے کو اخیر میں جو کارخانہ آرڈر لیتا ہے اور وہ کاریگروں سے کام کراتا ہے، کام کرنے کے بھی مختلف مراحل ہیں، کوئی خام مال تیار کرتا ہے، کوئی اس کی صورت وشکل بناتا ہے کوئی اس میں تزئین کا کام کرتا ہے، یہ سب کاریگر ہیں، اور تیار ہونے کے بعد جو کارخانہ تیار کراتا ہے وہ مستصنع ہے تو اصل عقد بیع انہیں دونوں کے درمیان ہوتی ہے، باقی یہ جو آرڈر دینے والے ہیں تو یہ وعدہ بیع ہے کہ یہ مطالبہ کرتے ہیں کہ اس حساب سے مال تیار کر کے ہم کو دیجئے تو ان کے درمیان عقد بیع کا نہیں ہوتا ہے، اس لئے ان دونوں میں میرے خیال سے کوئی ٹکراؤ نہیں ہے۔

تعزیر مالی کے بارے میں مولانا خالد سیف اللہ صاحب نے جو کچھ کہا اس کے بارے میں مجھے صرف یہ عرض کرنا ہے کہ معین الحکام میں، لسان الحکام میں، اور مالکیہ کی تبصرۃ الحکام میں تعزیر مالی کو جائز قرار دیا گیا ہے، بلکہ ان حضرات نے تو یہ دعوی کیا ہے کہ تعزیر مالی کو ناجائز کہنے والوں کے پاس کوئی دلیل نہیں ہے۔

مفتی ظہیر احمد صاحب کانپور:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، مجھے بھی اسی مسئلہ سے متعلق عرض کرنا ہے کہ عقد استصناع جس پر ہم گفتگو کر رہے ہیں، یہ صرف اس وقت کی بات تھی جس وقت تک تیار نہیں ہوئی ہے، یعنی صرف اس کے اوصاف کو، ساخت کو صرف بیان کر دیا گیا ہے، لیکن اگر اس کا کوئی نمونہ پیش کر دیا جائے بنا کر کے اور پھر کہا جائے کہ اس طرح کی چیز بنائی جائے تو اب وہ شئی معدوم نہیں ہے بلکہ وہ شئی تو موجود ہوگئی کیونکہ نمونہ سامنے آگیا آپ کے، تو وہ موجود ہے، اب اسی کے اوصاف کے مطابق آپ کے لئے مال تیار کرنے کو کہا گیا ہے تو گویا کہ یہ بیع ہے، اس کو وعدہ بیع بھی کہہ سکتے ہیں پہلی بھی دوسری بھی، ہاں اگر وہ وجود میں نہیں آئی ہے ہم نے صرف اس کے اوصاف بیان کئے ہیں تب یہ عقد استصناع ہے جو ہماری فقہی کتابوں میں ذکر ہے، آج جو آرڈر ہوتے ہیں اس کا ایک سیمپل پہلے تیار کیا جاتا ہے اور وہ جو سیمپل ہے وہ ہاتھ در ہاتھ جاتا ہے، وعدہ بیع پر محمول کرتے ہوئے اخیر میں جب وہ پہنچے گا کہ ہم کو اس طرح کا مال چاہئے، اگر اس

پر متعین ہوگیا تب تو ٹھیک ہے، یہی صورتحال آج کل فلیٹس کے اندر بھی ہو چکی ہے کہ کمپیوٹر کے ذریعہ سے اس کا نمونہ بالکل ہو بہو دکھا دیا جاتا ہے کہ تیار ہونے کے بعد اس طریقہ کا ہوگا، آپ کو اس طریقہ کا فلیٹ ملے گا، بلکہ اب تو یہ ہے کہ اس میں اس کو پورا سجا بھی دیا جائے گا، اس میں یہ یہ چیزیں ہوں گی، تو اس طریقہ کا فلیٹ آپ کو دیا جائے گا، تو ہم اس کو معدوم نہ کہیں، بلکہ اس کا نمونہ جو ہے وہ تو موجود ہے، ہاں اب اختیار ہوگا اس کو کہ اگر وہ اس نمونہ کے مطابق دیتا ہے تو ٹھیک ہے، اگر نہیں دیتا ہے تو اس کو اختیار ہوگا تو اس کو عقد استصناع ہم کیوں کہتے ہیں، یہ تو بالکل جو ہے وعدہ بیع کے درجہ میں ہے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

آپ نے جو خیار والی بات فرمائی ہے، تو خیار رؤیت کے سقوط میں اور مسلم فیہ کے اوصاف کی وضاحت میں تو اس کی صورت مل سکتی ہے لیکن آپ نے جو وجود کی صورت بتائی تو ہم لوگ طالب علمی کے زمانہ میں پڑھتے تھے کہ ایک طالب علم منطق پڑھ کر کے آیا اور دسترخوان پر بیٹھا اور ایک انڈا رکھا گیا تو اس نے اپنے والد سے کہا کہ میں یہ ثابت کر سکتا ہوں کہ یہ ایک انڈا نہیں بلکہ تین انڈے ہیں، ایک کا وجود ذہن میں ہے اور ایک کا وجود خارج میں ہے اور ایک کا وجود انفاس میں ہے، تو والد نے جو خارج میں وجود تھا وہ کھا لیا اور کہا کہ بقیہ دو تم کھالو، تو یہ شاید اسی قسم کا وجود ہو، جب ایک شئ صرف نمونے کے طور پر پیش کی گئی ہے اور بہت سے افراد ہیں جو مبیع میں شامل ہیں تو سب کو کیسے موجود تصور کیا جائے گا۔

مولانا عظمت اللہ میر صاحب کشمیر:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، عرض مسئلہ میں استصناع خود بیع ہے یا وعدہ بیع ہے اس میں یہ چیز بیان کی گئی تھی میری جانب منسوب کر کے کہ میں اس کو وعدہ بیع مانتا ہوں عقد بیع نہیں مانتا ہوں، عارض نے اس کو بالکل غلط انداز میں پیش کیا ہے، اصل میں اس عقد کے بعد جو مبیع کو وجود میں لانے کے لئے کوششیں کی جائیں اس اعتبار سے میں نے فقہاء کے دونوں قولوں کو مدنظر رکھتے ہوئے تطبیق کی تین صورتیں بیان کی ہیں، اگر اجازت ہو تو میں انہیں پڑھنا چاہتا ہوں، احقر کی جانب سے موصول ہونے والی فرمائش آرڈر کے بعد جس کو بائع نے قبول بھی کیا ہے کیفیت مبیع وجود کے اعتبار سے مختلف ہوتا ہے، اس اعتبار سے استصناع بھی صرف وعدہ ہوگا اور کبھی حقیقی بیع ہوگی، اس کی مندرجہ ذیل صورتیں ہیں:

۱- اگر بائع اور مشتری کے درمیان عقد ہونے کے بعد مبیع کے وجود میں لانے سے متعلق کوئی کوشش نہ ہوئی ہو اور ابھی زبانی اعتبار سے صرف ایجاب وقبول ہی ہوا ہو اور قانونی اعتبار سے بھی کوئی تحریر نہ لکھی گئی ہو تو اس صورت میں یہ صرف وعدہ شمار ہوگا۔

۲- ایجاب وقبول کے بعد صانع نے مطلوبہ شئ مبیع پر اگر کام شروع نہ کیا ہو تو دونوں میں سے کوئی ایک مشتری یا بائع معاملہ کو رد کرنا چاہے تو اس صورت میں بھی صرف وعدہ ہوگا۔

۳- مشتری وبائع کے ایجاب وقبول کے بعد اس عقد کی تکمیل کے لئے کوئی بھی چیز سامنے آنی چاہیے، مشتری کی طرف سے یا بائع کی جانب سے چاہے شرعی کاوش ہو، یا عرفی کاوش ہو مثلاً مشتری نے بدل کا کل یا بعض بائع کے سپرد کر دیا یا دونوں نے باہم قانونی اعتبار سے کوئی ایسی پیش قدمی کی جس کی وجہ سے قانوناً دونوں اپنے حقوق کو حاصل کر سکتے ہوں یا اپنے ضرر کو دفاع کر سکتے ہوں یا بائع نے مبیع کو بنانے کے لئے مال کے حصول کے لئے اس کو خود خریدا یا کسی اور کو آرڈر دیا تو ان صورتوں میں اس کو عقد شمار کیا جانا چاہئے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

ہمارے بزرگ حضرت مولانا نعمت اللہ صاحب دامت برکاتہم نے اس جانب توجہ دلائی ہے کہ اس مسئلہ میں اس بات کو بنیادی اہمیت حاصل ہے کہ استصناع بیع ہے یا وعدہ بیع ہے؟ کیونکہ بیع معدوم وغیرہ کے جو بھی احکام ہیں وہ صورت جب مرتب ہوتے ہیں جب اس کو بیع مانا جائے، اور اگر وعدہ بیع ہو تو ظاہر ہے کہ اس سے یہ احکام متعلق نہیں ہیں لیکن پھر یہ مسئلہ آگے پیدا ہوگا کہ وعدہ اس پر لازم ہوگا یا نہیں ہوگا تو آپ حضرات اپنے مناقشہ میں اس پہلو پر بھی گفتگو فرمائیے مولانا نے اس طرف توجہ دلائی ہے۔

مولانا محمد عثمان صاحب گورینی:

السلام علیکم، مجھے دو تین چیزوں سے متعلق کچھ عرض کرنا تھا جس میں سے ایک بیعانہ کی رقم کے ضبط کا مسئلہ، اس میں ایک حد تک بات آ ہی چکی ہے، اور

دوسری چیز جس سے متعلق کچھ عرض کرنا تھا شئی مصنوع کے وجود میں آنے سے پہلے اس کی خرید وفروخت، تو اس سلسلہ میں سلم متوازی اور استصناع متوازی اس کی تصریحات مفتی تقی عثمانی صاحب کی کتابوں میں موجود ہے، اس پر کچھ عرض نہیں کرنا ہے وہ سب موجود ہے اس کی شرائط بھی لکھی ہوئی ہیں، لیکن ایک دوسری صورت یہ پیدا ہوتی ہے کہ شئی مصنوع موجود نہیں ہے اور آرڈر دینے والا خریدار معاملہ اس طرح سے کرتا ہے کہ میں نے فلاں سے معاملہ کیا، اور اب میں تم سے اس معاملہ کی بنا پر بیچتا ہوں جو چیز موجود نہیں ہے مثلاً ممبئی میں فلیٹ بنتے ہیں جب نقشہ تیار ہوتا ہے پھر جب منصوبہ بنتا ہے تو اس منصوبے میں جتنے فلیٹ نکلتے ہیں وجود میں آنے سے پہلے بک جاتے ہیں تو یہ جو پہلی بیع ہوئی وہ استصناع میں داخل ہو سکتی ہے لیکن جتنے لوگوں نے بک کرایا اور بک کرانے والے کسی دوسرے سے فروخت کر دیتے ہیں اور اسی بنیاد پر فروخت کرتے ہیں کہ میرا ان سے معاملہ ہو چکا ہے یہ کاغذات ہیں، پھر دوسرا تیسرے سے فروخت کر دیتا ہے، اسی طرح تیسرا چوتھے سے فروخت کر دیتا ہے تو جتنے معاملات ہوتے ہیں سب ایک دوسرے پر معلق ہوتے ہیں بعد والے، اور اس میں یہ صراحت ہوتی ہے کہ میں نے یہ معاملہ کیا ہے اور اس کو بنیاد بنا کر کے دوسرا تیسرے سے اور تیسرا چوتھے سے اور چوتھا پانچویں سے کرتا ہے۔

اس کے متعلق میں نے دو صورتیں ذکر کی تھی، کہ اگر اس کو بیع میں داخل کیا جائے تو ظاہر ہے کہ بیع کی بنیاد پر یہ معاملہ جائز نہیں ہونا چاہئے، اس لئے کہ یہ معدوم کی بیع ہوگی آئندہ، دوسرا جو بیچے گا تیسرے کو، تیسرا جو بیچے گا چوتھے کو، اور ابھی شئی مصنوع وجود میں نہیں آئی ہے تو یہ بیع معدوم ہوگی، اگر اس کو بیع معدوم نہ مانا جائے تو پھر یہ مانا جائے گا کہ بیع مضاف إلی المستقبل یعنی مستقبل میں جب وجود میں آئے گی تب بیع ہوگی تو یہ بھی شرعاً درست نہیں ہے، اس لئے کہ بیع مضاف إلی المستقبل کو فقہاء نے صحیح اور درست نہیں مانا ہے، لیکن ایک تیسری رائے اس سلسلہ میں میں نے ظاہر کی تھی جس کو بڑی سرسری انداز میں ذکر کر دیا گیا جو ایک اہم چیز تھی وہ یہ کہ جب ایک شخص دوسرے سے معاملہ کرتا ہے معاہدہ کرتا ہے تب اس کا حق ثابت ہوجاتا ہے حق ثابت بالعقد کو فقہاء نے معتبر مانا ہے اور حقوق کا عوض لے کر دوسرے کے حق میں دستبردار ہونے کا بھی فقہاء نے ذکر کیا ہے، تو اس لئے جب پہلے مستصنع نے صانع سے معاملہ کیا تو اس کا حق ثابت ہو گیا، تو اس معاملہ کی بنیاد حق ثابت کی وجہ سے وہ دوسرے کے حق میں دستبردار ہو سکتا ہے جب دوسرا پہلے کے قائم مقام ہو گیا تو اس کا یہ حق ثابت ہو گیا، اب یہ حق ثابت کو تیسرے کے حق میں دستبردار ہو جائے، تو اگر اس طرح یہ معاملہ کیا جائے کہ میرا فلاں سے معاملہ ہے اور میرا استحقاق ہے، اب میں تم سے اتنے زائد پیسے لے کر کے دستبردار ہوتا ہوں، میری جگہ پر تم جا کر معاملہ کرنا وہ تم کو حوالہ کرے گا، خود نکل جائے اور دھوکہ دھڑی نہ کرے، اسی طرح سے دوسرا اور تیسرا جس کے حق میں دستبردار ہوا ہے وہ کہے کہ میں نے فلاں سے معاملہ کیا ہے اور میرا فلاں سے اس طرح معاملہ ہوا تھا اب میرا اصل مالک سے رابطہ ہو چکا ہے میرا اور اس کا معاہدہ ہے کہ وہ چیز میرے حوالہ کرے گا، اس بنیاد پر میں تم سے اتنا نفع لے کر کے تمہارے حق میں دستبردار ہوتا ہوں، تو بظاہر اس میں کوئی حرج بھی نہیں ہے اور شرعاً اس کی گنجائش معلوم ہوتی ہے، مجھے یہی باتیں عرض کرنی تھی۔

مولانا عتیق احمد صاحب بستوی:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، استصناع کا مسئلہ قدیم مسئلہ ہے کتب فقہ میں اس پر تفصیلی بحث ہوئی ہے، یہ الگ بات ہے کہ موجودہ حالات میں اس نے بڑی اہمیت حاصل کر لی ہے اور اسلامی مالیاتی اداروں کے قیام کے ساتھ اس کا استعمال بڑے پیمانہ پر ہونے لگا ہے، اللہ کا فضل ہے کہ ہمارے علماء وفقہاء کا خاص توجہ ہے ان موضوعات کی طرف اور جو امکانات پیدا ہوئے ہیں اسلامی معاشی نظام کے برپا کرنے کے، اس کی تیاری میں ہمارے علماء، اصحاب افتاء غور وخوض کر رہے ہیں، مجھے آپ سے دو باتیں عرض کرنی ہیں مولانا خالد سیف اللہ صاحب نے اس موضوع کی اہمیت کیا ہے اور کس پس منظر میں سوالنامہ تیار کیا گیا ہے اس کی وضاحت فرمادی ہے اور آپ اس سے بخوبی واقف ہیں، اس بات کے اعادہ کی ضرورت نہیں ہے، ایک بات تو یہ ہے کہ یہ جو حالات وامکانات پیدا ہو گئے ہیں اسلام کے معاشی نظام کے قیام کی یہ معاملات اکثر وبیشتر معاملات کے جو ابواب ہیں بیوع ہیں، عقود ہیں اس طرح کی چیزیں، اس میں منصوصات بہت کم ہیں یا ہیں تو دونوں طرح کے ہیں اور اس میں ظنیت ہے، ائمہ کے اختلافات بھی ہیں، ان کی آراء میں اختلاف ہے، میں اس کو واضح کرنا چاہتا ہوں کہ ہم میں سے کسی کا یہ مقام نہیں ہے کہ ائمہ کے دلائل کے درمیان مراجحہ وموازنہ کرے اور یہ بات کہی جائے کہ فلاں موقف کے لئے دلیل نہیں ہے اور فلاں موقف کے لئے دلیل ہے، حاشا وکلا، کیا ہم لوگ یہاں موجود ہیں ہمارے نوجوان ہیں ہمارے صاحب افتاء ہیں اس بات کو محسوس کرتے ہیں کہ ائمہ کا جو موقف ہے وہ دلائل کی بنیاد پر ہے کسی کے موقف کو بلا دلیل کے کہنا بڑی جسارت کی بات ہے اور یہ بات نہ ہونی چاہئے، ہم یہاں اس لئے نہیں بیٹھے ہیں کہ ان حضرات میں جن مسائل میں اختلاف ہوا ان مسائل کے درمیان ہم حکم بن کر فیصلہ کرنے جا رہے ہیں یہ تو بہت بڑی بات ہے

کہ ہم لوگ ایسا سوچ بھی نہیں سکتے ہیں۔

ہاں یہ الگ مسئلہ ہے کہ پورے اسلامی فقہ کے ذخیرہ کو اپنا ذخیرہ سمجھتے ہیں اور اسلامی شریعت کا حصہ سمجھتے ہیں تو جہاں ضرورت محسوس ہوتی ہے جہاں تنگی پیش آتی ہے امت کو وہاں دوسرے مسالک سے ہم استفادہ بھی کرتے ہیں، دوسرے مسالک کے بارے میں یہ بات ہرگز نہیں ہے کہ ہم ان کے کسی موقف کو بلا دلیل سمجھتے ہوں، تعزیرات مالی کی بات ہو دوسرے کی بات ہو، آپ بحث میں پڑیں گے تو بہت سی چیزیں ملیں گی دونوں طرف سے، اور دونوں بنیاد پر دلائل قائم کی گئی ہیں اگر ان دلائل میں ہم جائیں گے مناقشہ میں تو ایک موضوع بھی ہمارا آگے نہ بڑھ سکے، اصل بات یہ ہے کہ ان معاملات میں ایک سے زائد آراء موجود ہیں فقہاء کی، اور گنجائش فقہ اسلامی میں معلوم ہوتی ہے تو واقعۃً جس چیز کی ضرورت ہے تو فلاں گویا کہ عملی شکل استصناع کی یا بیع سلم کی، بیع سلم کا دائرہ اس کے بارے میں مطالعہ کریں آپ کے ائمہ کے مسالک کے درمیان بڑا فرق ہے بعض کے یہاں کافی تنگی ہے اور بعض کے یہاں کافی توسع ہے، مالکیہ کے یہاں خاص طور سے سلم کے باب میں کافی توسع پایا جاتا ہے اور یہ سب مسائل مجتہد فیھا ہیں جن میں دلائل متقارب ہیں اور ہر مسلک کا آدمی اپنے مسلک کی رائے کو راجح سمجھتا ہے، لیکن دوسرے مسلک کی رائے کو غلط نہیں کہتا اور نہ ہم کہہ سکتے ہیں، تو ان حالات میں ان مسائل میں جو قول قابل عمل ہو جس سے امت سے حرج دفع ہو اور اسلام کا معاشی نظام برپا ہو سکتا ہو جن چیزوں کی وجہ سے ان میں ہمیں گنجائش پیدا کرنے کی ضرورت ہے، اس بنیاد پر نہیں کہ وہ قول راجح ہے دلائل کے اندر، ہوسکتا ہے کہ اگر ہم ترجیح پر آئیں تو دوسرا قول راجح معلوم ہو لیکن اس بنیاد پر کہ اس وقت جو چیز قابل عمل ہے، مفقود الخبر کے مسئلہ میں حنفیہ کا موقف، جمہور کا موقف اور اکثر ائمہ کا موقف کیا تھا، لیکن یہ بات محسوس کی کہ یہ چیز اس وقت قابل عمل نہیں ہے تو سب حضرات نے ہمارے بزرگوں نے امام مالکؒ کے مسلک کو اختیار کیا اور امت کے لئے راستہ ہموار کیا اور وسعت پیدا فرمائی، تو میں سمجھتا ہوں کہ ہمارے بزرگوں میں حضرت تھانویؒ، حضرت گنگوہیؒ، ان حضرات کے یہاں بھی کئی مثالیں آپ کو ملیں گی جن حضرات نے امت کی ضرورت کی بنیاد پر اور جو مسائل بہت پیچیدہ تھے اور جو مسائل قابل عمل نہیں تھے اس کو قابل عمل بنانے کے لئے بعض آراء کو اختیار کیا تو اس لئے میں گزارش کروں گا کہ ہم اگر اقوال کے درمیان دلائل کے موازنہ پر آئیں گے تو بات کبھی طے نہیں ہو پائے گی اور یہ نہ ہمارا منصب ہے اور نہ ہم اس کے اہل ہیں، دلائل کا ذکر کرنا الگ بات ہے کہ فلاں امام نے فلاں فقیہ نے یہ دلیل دی ہے، لیکن اس میں محاکمہ اور موازنہ یہ نہ ہمارا منصب ہے اور نہ یہ چیز ہمارے لئے مناسب ہوتی ہے۔

استصناع کا جو مسئلہ ہے اس میں جو مسائل ہمارے سامنے آئے ہیں میں سمجھتا ہوں کہ اکثر نکات پر اتفاق رائے پایا جاتا ہے فی الجملہ یہ استصناع کا مسئلہ ہے اس کے جواز میں اختلاف ہے، استصناع کے لئے کچھ شرطیں یہ ہونی چاہئیں وہ ہونی چاہئیں جس پر گفتگو کی ہے آپ اس کو دے سکتے ہیں، استصناع بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے، جو مقالات پیش ہوئے بحثیں ہوئیں تو بڑی اکثریت گویا مقالہ نگاروں کی یہی رائے ہے کہ استصناع جو ہے بیع ہے وعدہ بیع نہیں ہے، جہاں سے اختلاف شروع ہوتا ہے جس نے آرڈر دیا ہے اگر وہ آرڈر کسی اور کو دے رہا ہے، دوسرا تیسرے کو دے رہا ہے یہ مسئلہ بھی اختلافی نہیں ہے، میں سمجھتا ہوں اپنے فہم کے مطابق جو اختلاف اس میں ہے جس نے خریداری کی ہے جس نے آرڈر دیا ہے وہ مال کے تیار ہونے سے پہلے وہ کسی اور کے ہاتھ بیچے اور دوسرا تیسرے کے ہاتھ بیچے اس کی گنجائش ہے کہ نہیں ہے، اس میں ہمارے یہاں دو رائے پائی گئی ہے اور دونوں نقطہ نظر ہیں اور دونوں پر گفتگو بھی ہو رہی ہے۔

بہر حال مسئلہ کی جو نوعیت ہے مفتی شبیر صاحب نے جو بات فرمائی ہے یا مفتی سعید صاحب نے، جو صورتحال ہے وہ ہمارے سامنے آنے چاہئیں اور اگر مان لیجئے کہ ایک کے بعد جو دوسرا معاملہ ہو رہا ہے، تیسرا ہو رہا ہے، اس کو ہم منع کرتے ہیں تو منع کرنے میں کیا فائدے ہیں کیا نقصانات ہیں کیا مضرتیں اور کیا مفاسد ہیں اور کیا مصالح ہیں کہ اس میں موازنہ کرنے کی ضرورت پیش آئی، یہ مسئلہ بھی بڑا اہم مسئلہ ہے اور اس کے بعد جو مسئلہ ہے کہ آرڈر دینے کے بعد پھر رجوع کرنا پیچھے ہٹ جانا مستصنع کا یا اس کا، تو امام ابو یوسف کا قول اس میں اختیار کیا گیا ہے اور یہی مناسب ہے اس دور میں اگر ہم نے اس کو اختیار کیا، چاہے مستصنع کو دیا، چاہے صانع کو دیا اس سے پہلے کہ شروع نہ کرے وہ رجوع کرسکتا ہے تو یہ تمام کے تمام معاملے ختم ہو جائیں گے اور جو مقصد ہے ان اداروں کے قیام کا وہ فوت ہو جائے گا، اس لئے اس کو حصول ولزوم کی شان مانی جانی چاہئے اسکے لحاظ سے میری اپنی رائے کے مطابق۔

بہر حال جو مسائل ہیں میں سمجھتا ہوں کہ جب آپ اس پر غور کریں گے جب ہماری کمیٹی بیٹھے گی تو بہت کم نکات ایسے ہیں جن پر ہم متفق نہیں ہوسکیں، اور ظاہر ہے کہ اگر کسی نکتہ پر اتفاق نہیں ہوتا ہے تو ظاہر ہے کہ اس میں جبری اتفاق پیدا کرنے کی کوشش اکیڈمی نے کبھی نہیں کی ہے، اگر دو رائے ہے تو دو رائے

کا اظہار بھی ہوتا ہے، مسئلہ کے کسی جزء کو ہم ملتوی بھی کر سکتے ہیں یہ سب چیزیں ہمارے یہاں معمول میں رہی ہیں۔

بہرحال بہت ہی خوشی کی بات ہے کہ اس ماحول میں مناقشے ہو رہے ہیں گفتگو ہو رہی ہے اور میں امید کرتا ہوں کہ انشاء اللہ جو مسائل نئے ہیں اور حالات کے لحاظ سے جو نئے نئے مسائل پیدا ہو گئے ہیں ان پر غور وخوض کرنے میں ان چیزوں کا لحاظ کریں گے۔

ایک بات اور عرض کردوں، ایک بات آئی ہے لیکن دبی ہوئی آئی ہے کہ کیا جو عقود اس زمانہ میں پیدا ہو رہے ہیں بہت سے عقود وجود میں آرہے ہیں صرف استصناع کی بات نہیں ہے کیا ان عقود میں سے ہر عقد کا کسی قدیم عقد میں فٹ ہونا شرط ہے جواز کے لئے؟ جو قدیم شرطین ہیں عقود کی ہمارے کتب فقہ میں ہیں کیا ان عقود کے کسی ایک فریم میں یہ عقد فٹ نہیں ہوگا اس کو ہم جائز نہیں کہیں گے؟ یا ایسے عقود ہو سکتے ہیں جو دور قدیم میں مکمل شکل میں نہیں تھے اس میں کچھ خلط ہے کچھ سلم کے اثرات بھی ہیں کچھ استصناع کا یا فلاں کا ہے، تو کیا کوئی ایسا عقد جو کسی قدیم عقد پر مکمل فٹ نہیں ہو رہا ہے اس میں نئی صورتحال ہے کیا اس کے نئے ہونے کی بنیاد پر ہم انکار کر دیں گے یا ہمیں اس میں دیکھنا ہے کہ اگر کوئی محظور شرعی نہیں ہے، معاملات میں جن چیزوں سے منع کیا گیا ہے ربوا سے منع کیا گیا ہے، غرر سے منع کیا گیا ہے، ضرر سے منع کیا گیا ہے اگر اس طرح کی چیزیں نہیں ہیں تو ہم اس کو جائز کہیں گے یہ اصولی طور پر ہمیں کچھ طے کرنا چاہئے، انہی باتوں پر اپنا کلام ختم کرتا ہوں۔

مولانا شاہد علی صاحب (حیدرآباد):

بسم اللہ الرحمن الرحیم، سوال نمبر ۶ بیعانہ سوخت کرنے سے متعلق، اس سلسلہ میں جواز وعدم جواز دونوں طرح کی رائے آئی، جواز کے قائل نے حنابلہ کے مسلک کو اختیار کیا، ہمارے بزرگوں میں مولانا اشرف علی تھانویؒ کا ایک فتوی بھی اسی کی تائید میں ہے لیکن مفتی شفیع صاحبؒ نے بیعانہ ضبط کرنے کو ناجائز قرار دیا، دونوں بزرگوں کی عبارتیں تلخیص مقالات میں موجود ہیں، اس لئے خیال ہوتا ہے کہ عقد استصناع میں بھی بیعانہ سوخت ہونے کی اجازت نہیں ہونی چاہئے یعنی جس صورت میں بائع کو حقیقی ضرر نہ ہو اس صورت میں بیعانہ سوخت کرنے کی اجازت نہیں ہوگی، جس صورت میں بائع ضرر سے دوچار ہو وہاں ضرر سے بچنے کے لئے مجبوراً حنابلہ کے مسلک کو اختیار کرتے ہوئے بیعانہ سوخت کرنے کی اجازت ہوگی۔

مولانا عبدالرشید صاحب (کانپور):

بسم اللہ الرحمن الرحیم، میری بات آچکی ہے، مفتی شبیر صاحب نے وہ بات کہہ دی ہے، وہ یہی بات ہے کہ آج کل استصناع کا جو وجود ہے اس میں کئی واسطے ہوتے ہیں، کانپور میں چمڑے کی صنعت ہوتی ہے اور کپڑا بھی بنتا ہے، ایسا کم ہوتا ہے کہ ایک ہی آدمی سب کچھ تیار کر کے دے، ایک دوسرے کو دوسرا تیسرے کو اس کے بغیر کوئی چیز عمل میں نہیں آتی، لہٰذا صرف ایک واسطہ ماننا آج کل کے عرف کے خلاف ہوگا، اگر عرف ہی کی بنیاد پر استصناع کا جواز ہے تو اب عرف ہی ہے تقریباً کہ کئی کئی واسطے بیچ میں آتے ہیں۔

مولانا عبدالباسط صاحب (ممبئی):

بسم اللہ الرحمن الرحیم، دو باتیں عرض کرنی ہیں، ایک تو یہ کہ استصناع میں منقول اور غیر منقول میں فرق ہونا چاہئے، منقول میں سلسلہ وار بیع متوقع بہت کم ہوتی ہے اس وجہ سے کہ ممبئی میں مارکیٹ کا جو نظام ہے وہ زیادہ تر ایجنٹ اور کمیشن ایجنٹ پر موقوف ہے، جو آرڈر کا سلسلہ ایک کے بعد، دو کے بعد، تین کے بعد ہوتا ہے اس پر بڑے پیمانہ پر ایجنٹ کا نظام ہے حقیقی بائع ایک ہوتا ہے اس کے بعد اس کے بعد ایک ایجنٹ ہوتا ہے، دلال کئی ایک بیچ میں ہوتے ہیں عموماً پیسہ لگانے والا بائع جو ہوتا ہے وہ ایک ہوتا ہے، یہ کمیشن ایجنٹ ہوتے ہیں، یہ واسطے در واسطے زیادہ تر کمیشن ایجنٹ ہوتے ہیں، اسی طرح کارخانہ دار کے نیچے جو سلسلہ ہوتا ہے خام مال کی باضابطہ خرید وفروخت ہوتی ہے، وہاں پر کوئی ایسی شکل نہیں ہوتی خام مال کے مستقل بڑے بڑے کارخانے ہیں اور ان خام مال والوں کی خریداری ایک ایکسٹرپ مارکیٹ سے ہوتی ہے، جس علاقہ میں ہوں وہاں تقریباً دو ہزار ایکڑ سے زیادہ میں ایکسٹرپ مارکیٹ ہے، صرف اس کے اطراف میں پانچ چھ وائڈ یسی ہیں جو صرف ایکسٹرپ وصول کر کے خام مال تیار کرتی ہیں اور کارخانہ دار کو فراہم کرتی ہیں، اس لئے منقول میں سلسلہ وار بیع کی اجازت نہیں ہونی چاہئے، فلیٹ کے معاملہ میں یہ صورتحال ہوتی ہے کہ پہلے انویسٹر ہوتا ہے جس نے اصل بلڈر سے خریدا ہے، انویسٹر دس

فلیٹ، بیس فلیٹ، ایک فلور، دو فلور ایسے خریدتے ہیں، پھر اس کے بعد دوسرے نمبر پر اس سے چھوٹے انویسٹر ہوتے ہیں جو تین تین فلیٹ خریدتے ہیں پھر تیسرے مرحلے میں کچھ انویسٹر آتے ہیں پھر چوتھے مرحلے میں اصل مکان کے خریدار آتے ہیں، اس لئے فلیٹ کے سلسلہ میں اس کی کوئی گنجائش پیدا کی جانی چاہئے۔ جزاک اللہ۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

مفتی شبیر صاحب نے، مفتی سعید الرحمن صاحب نے، عزیزی مولانا عبد الباسط صاحب نے اور مولانا عبد الرشید صاحب وغیرہ نے جو صورت پیش کی یہ خیال ہو رہا تھا کہ اگر تجویز میں اس بات کو ہم لوگ ملحوظ رکھیں جس میں مستصنع کو خود وہ مال مطلوب ہو پھر وہ کسی ایک آدمی کے ہاتھ بیچ دے، مثلاً کارخانہ کو سامان کی ضرورت ہے اس میں آرڈر دیا اور اسلامی مالیاتی ادارہ نے اس آرڈر کو لیا اور اس نے کسی کو آرڈر دیا اس نے تیار کر دیا اور لا کر اس کو دیدیا جس میں کئی ہاتھوں میں یکے بعد دیگرے خرید و فروخت نہیں ہوتی ہو تو اس کا جو عقد طے کیا جائے وہ بیع کے ساتھ استصناع کو بیع مانتے ہیں جو راجح قول ہے اور جہاں ایسے معاملات میں استصناع کی صورت اختیار کی جارہی ہے جو عامۃً کئی ہاتھ سے گزرتے ہیں تو اس عقد میں جو معاملہ طے ہو اس میں وعدۂ بیع کا صیغہ استعمال کیا جائے اور اس کے مطابق اس کی تحریر مرتب کی جائے اور چونکہ مالکیہ کے قول پر اس وقت تمام مالیاتی اداروں کا عمل ہے خود مولانا تقی عثمانی صاحب نے اس کو بار بار لکھا ہے التزام بالوعد کا، یعنی وعدہ کی وجہ سے وہ چیز لازم ہو جاتی ہے، ویسے تو احناف نے بھی لکھا ہے کہ کبھی کبھی احناف کے یہاں بھی مواعید لازم ہو جاتے ہیں لیکن مالکیہ کا دو قول ہے ایک مطلق لزوم کا ہے اور ایک ہے کہ اگر وعدہ کسی سبب سے متعلق ہو تو اس سبب کے تحقق کے بعد وعدہ لازم ہو جائے گا، تو شاید اس طرح اس مسئلہ کو حل کرنے میں کچھ سہولت حاصل ہو یہ ایک تجویز ذہن میں آرہی تھی۔

مولانا حذیفہ صاحب داحودی:

مجھے ایک بات یہ کہنی ہے کہ حضرت مفتی شبیر احمد صاحب نے جو صورت اپنے یہاں کی پیش کی، یعنی ایک آدمی کا ایک سے آرڈر لینا، پھر اس کا دوسرے کو آرڈر دینا پھر دوسرے کا تیسرے کو آرڈر دینا یہ تو استصناع متوازی کی صورت ہے اور اس کو تو اکثر مقالہ نگار حضرات نے درست قرار دیا ہے، اور تیسرے سوال میں جو صورت ذکر کی گئی اس کی صورت مختلف ہے، یعنی جو آرڈر دے کر بنواتا ہے وہ آرڈر دینے والا ہی شئی کو وجود میں آنے سے پہلے بیچ دیتا ہے، ایک ہی سلسلہ میں یہ عقد استصناع ہے اور باقی سلسلہ میں یہ بیع مطلق ہے، اس لئے جو صورت مفتی صاحب نے ذکر فرمائی اور ابھی جو صورت میں نے ذکر کی اس میں فرق ہونا چاہئے۔

دوسری بات یہ عرض کرنا ہے کہ مفتی عظمت اللہ صاحب رحیمی نے عرض مسئلہ کے سلسلہ میں میری طرف غلط نسبت کی حالانکہ ابھی انہوں نے جو بات سنائی وہی ان کے مقالے میں ہے اور جو مقالے میں ہے اس کو میں نے عرض میں لکھا ہے، نمبر ۷ پر ہے کہ ایجاب وقبول کے بعد بائع یا مشتری کی طرف سے عقد کی تکمیل سے متعلق کوئی بھی چیز مثلاً وغیرہ کہہ کر پھر لکھا ہے کہ کوئی بھی چیز سامنے آنے سے پہلے وعدہ بیع ہے اور بعد میں عقد بیع ہے جو انہوں نے کہا وہی میں نے لکھا ہے، اس لئے مجھے غلط کہنا غالباً غلط ہے۔

اور تیسری بات یہ ہے کہ مولانا عثمان صاحب نے کہا کہ میری رائے سرسری طور پر ذکر کی، حالانکہ دو سطر میں میں نے ان کی رائے کو ذکر کیا ہے البتہ لزوم الحاق کے طریقہ پر اس کا عوض لینے کی اور صانع کے ذمہ جو حق لینے سے متعلق ہو گیا ہے اس کا عوض لے کر دستبردار ہونے کی گنجائش ہے یہ صفحہ ۵۶ اور ۵۷ پر ہے، تو اس لئے میری بات کے بجائے ان کی بات ہی سرسری ہے۔

مولانا عبید اللہ اسعدی:

عرض میں ضبط کرنے میں کچھ ادھر ادھر ہو سکتا ہے اس کو ایسا موضوع بنانا اچھا نہیں ہے، بار بار یہ گزارش کی جاتی ہے جب سوالنامہ وغیرہ جاتا ہے کہ جو بھی تحریر ہو آخیر میں اپنی آراء ہر سوال سے متعلق صراحتاً وضاحتاً تجویز جس طرح آتی ہے اس طرح لکھ دیا جائے، اس میں عارض کو سہولت ہوگی، اب وہ خود اخذ کرتا ہے اور بہر حال ایک ڈھیر ہے تو اس میں کہیں چوک بھی ہو سکتی ہے۔

مفتی انور علی صاحب اعظمی:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، الحمد للہ کفی وسلام علی عبادہ اللہ اصطفی أما بعد!

مجھے سلسلہ وار عقد کے عقد کے سلسلہ میں کچھ عرض کرنا ہے بیع استصناع میں ایک معاملہ طے ہوا صانع اور مستصنع کے درمیان ایجنٹ ہوتے ہیں، آرڈر دینے والا کوئی اور ہے، سامان بنانے والا کوئی ہے اور خریدنے والا کوئی اور ہے، اس سلسلہ میں مفتی شبیر صاحب نے جو ایک بات پیش کی کہ بہت سارے درمیان کے معاملات اس میں سلسلہ وار ہوتے جاتے ہیں تو اس سلسلہ وار معاملات کو ایک معاملہ بنایا جاسکتا ہے، ہم لوگوں کے یہاں ساڑی کا کام ہوتا ہے، ساڑی کے کام میں مختلف شہروں میں جانے والے لوگ وہاں سے آرڈر لاتے ہیں اور جو ساڑی تیار کرانے والے لوگ ہیں ان کو آرڈر دیتے ہیں، ساڑی تیار کرنے والا جو آدمی ہے اصل مال تیار کرنے والا وہ خام مال بھی خریدتا ہے اس کی ڈیزائن بھی بنواتا ہے پھر اس کی تزئین کراتا ہے اور یہ سارے کام مکمل کرا کر کے وہ بیچ والے آدمی کے حوالہ کرتا ہے اور پھر یہ آدمی جو اصل خریدار ہے اس کے یہاں بھیجتا ہے پیک کر کے تو دراصل یہ تین ہی بیچ میں واسطہ ہے اور یہ استصناع متوازی کی ایک شکل ہے، اب اس میں جو آدمی سامان خرید رہا ہے قبضے سے پہلے پہلے اگر وہ اپنا سامان بیچتا ہے تو یہ بیع قبل القبض ہے، مولانا تقی عثمانی مدظلہ العالی نے بھی اس کو ممنوع قرار دیا ہے اور بیع قبل القبض کو جواز فراہم کرنے میں طرح طرح کی دشواریاں آئیں گی، اس لئے کہ آج کل جتنے معالات ہو رہے ہیں اگر اس میں تھوڑی سی بھی گنجائش دے دی جائے تو قبضہ سے پہلے سلسلہ وار بیع جاری ہو جائے گی اور ایک سامان اصل خریدار کے ہاتھ میں پہنچتے پہنچتے کئی گنا مہنگا ہو جائے گا، اس لئے سلسلہ وار بیع کی کوئی گنجائش نہیں ہونی چاہئے، مولانا عثمان صاحب نے جو بات کہی ہے تنازل عن الحق والی بات، تو اس کی گنجائش نکالنے میں بھی سلسلہ وار بیع کی اجازت ہو جائے گی قبضہ سے پہلے وہ بھی نامناسب ہے، اور یہ استصناع بیع ہے صراحتاً وعدہ بیع نہیں ہے، اس سلسلہ میں بدائع الصنائع کی واضح عبارت ہے:

''ثم إنه بيع عندنا وعند عامة مشائخنا وقال: هو عدة وليس بسديد، لأن محمدًا ذكر القياس والاستحسان بجوازه''۔ وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين۔

مفتی عبدالرحیم صاحب قاسمی (بھوپال):

استصناع کے متعلق جیسا کہ ذکر کیا گیا کہ بیع ہے یہ وعدہ بیع نہیں ہے اور یہ سلسلہ وار کے متعلق جو بات چل رہی ہے تو اس سلسلہ میں مفتی شبیر احمد صاحب نے جو بات کہی ہے اور مفتی سعید الرحمن صاحب نے جو بات کہی ہے اس کے مطابق ہماری کوشش ہونی چاہئے کہ موجودہ دور میں جو عقد کئے جاتے ہیں ان عقد کو پیش نظر رکھتے ہوئے ہم لوگ فیصلہ کریں، اللہ تعالی جزاء خیر دے۔

مفتی جمیل احمد صاحب نذیری:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، مجھے یہ عرض کرنا ہے کہ مفتی شبیر احمد صاحب نے جو ابتدائی گفتگو کی تھی اس میں مجھے ایسا لگتا ہے کہ دو صورتوں کو خلط ملط کر دیا گیا ہے، ایک ہے بنانے والے کا صانع کا، صانع جو ہے وہ بنانے والا ہے اور مصنوع کی تیاری میں مختلف لوگوں سے مدد لے رہا ہے یعنی اس کے نیچے کے لوگ ہیں اس کو مختلف مراحل میں تیار کرنا ہے خام مال خریدنا ہے اس کو مختلف شکلیں دینا ہے اور آخر میں چل کر وہ چیز تیار ہو جائے گی آرڈر کے مطابق تو گویا کہ نیچے کے لوگ ہیں مختلف مراحل سے یہ معاملہ گزرے گا، تو ایک شکل تو یہ ہے کہ جو آرڈر لیا گیا ہے جو چیز بنائی جا رہی ہے پوری تیار ہو گئی ہے، تو ایک ہے کہ آرڈر جو حاصل کیا گیا ہے وہ مکمل شکل اختیار کر چکا ہے اور ایک شکل یہ ہے کہ اس کو مکمل تیار کرنے کے لئے مختلف مراحل سے گزارا جا رہا ہے یعنی صانع جو ہے اپنے مختلف لوگوں سے مدد لیتے ہوئے اس کو بنا رہا ہے تو مفتی شبیر صاحب کی ساری گفتگو اس سے ہے کہ بنانے والا اپنے نیچے کے لوگوں سے مرحلہ وار مدد لے رہا ہے اور اس کو آخری شکل دینے کے لئے جہاں جہاں اس کی ضرورت ہو رہی ہے ان لوگوں سے مرحلہ وار مدد لیتا چلا جا رہا ہے، یہاں گفتگو یہ ہے کہ جو آرڈر اس نے حاصل کیا ہے یا جو چیز اس کو بنا کر دینا ہے وہ ابھی تیار نہیں ہوئی اور تیار ہونے سے پہلے پہلے ہی وہ آدمی جو بنوا رہا ہے وہ کسی دوسرے کے ہاتھ اور وہ کسی تیسرے کے ہاتھ اور چوتھے کے ہاتھ اور پانچویں کے ہاتھ فروخت کر دے، یعنی جو آرڈر والی چیز ہے اس کے تیار ہونے سے پہلے اس کی فروختگی شروع ہو گئی جو مسئلہ کی صورت ہے وہ یہ ہے، مفتی شبیر صاحب یہ بتا رہے ہیں کہ جو چیز بنوانی ہے اس کو بنوانے کے لئے مختلف مراحل سے اپنے نیچے والوں

سے مدد لے رہا ہے اور مدد لیتے ہوئے مختلف مراحل سے گزر رہا ہے، گفتگو اس سے نہیں بلکہ گفتگو اس سے ہے کہ آرڈر والی چیز ابھی تیار نہیں ہوئی ابھی مختلف مراحل سے گزر رہی ہے بنانے والا مختلف مراحل سے گزار رہا ہے، کیا جو بنوا رہا ہے اس کے وجود میں آنے سے پہلے پہلے بیچ سکتا ہے؟ دوسرا کسی اور کو اور تیسرا کسی اور کو بیچ سکتا ہے؟ اس پر گفتگو ہونی چاہئے، مفتی صاحب نے دونوں باتوں کو خلط ملط کر دیا ہے، عدم جواز جو ذکر کیا جا رہا ہے وہ دوسری شکل کا ہے پہلی شکل کا نہیں ہے، کوئی بھی چیز جب وجود میں آئے گی تو مختلف مراحل سے تو گزرے گی ہی، ایسا کیسے ہوسکتا ہے کہ کوئی چیز ایسے ہی وجود میں آجائے، دوسرے لوگوں کی مدد لیے بغیر،

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين۔

مولانا احمد نادر قاسمی:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، مجھے سوال نمبر ۳ سے متعلق جو استصناع کے ذیل میں فلیٹس سے متعلق بات آئی ہے کچھ باتیں تو ہمارے مفتی سعید الرحمن صاحب نے کہی اور جو بات رہ گئی ہے وہ میں آپ لوگوں کے سامنے فلیٹس کے سلسلہ میں جو خرید وفروخت کا مرحلہ ہوتا ہے وہاں چونکہ صرف پیسہ حاصل کرنا بیچنے والے کے پیش نظر ہوتا ہے اس لئے بات بہت دور تک جب تک کہ فلیٹ تیار نہ ہوجائے ایک دوسرے کے ہاتھ بکتے رہتے ہیں وہ فلیٹس، ہمارے یہاں بلڈر کی اصطلاح میں ایک تو اس کو لانچنگ کہتے ہیں اور پری لانچنگ کہتے ہیں، پہلے ایک پلاٹ ہے جسے ایک شخص خریدتا ہے جو بلڈر ہوتا ہے کیونکہ اب جو فلیٹ بنتے ہیں ایک تو شخصی طور پر بنتے ہیں جو بلڈر بنا رہے ہیں یہ ایک الگ مسئلہ ہے لیکن جو بڑے بڑے پروڈکٹس ہیں، سوسائٹیز بن رہی ہیں اس کو شخصی طور پر بلڈر نہیں بلکہ وہ بڑی بڑی کمپنیوں سے سودا کرتے ہیں تو بڑی بڑی کمپنیاں پہلے اس کو ہائر کر لیتی ہیں پھر اس کی قیمت کا بازار میں اعلان کرتی ہیں تاکہ سارے پیسے اس کو حاصل ہوجائیں تاکہ وہ فلیٹس بنانا شروع کرے، یہ اس کے لانچنگ کا بالکل ابتدائی مرحلہ ہوتا ہے جسے پری لانچنگ کہلاتا ہے، اس میں ایک قیمت طے ہوتی ہے فلیٹس کی، پھر اس کے بعد وہ یہ کہتے ہیں کہ آپ کو قسط وار ایک مہینہ کے بعد دو مہینے کے بعد اتنے اتنے پیسے دینے ہوں گے اور ابھی اتنے دینے ہوں گے، تو جو لوگ پہلے کمپنی سے فلیٹ کو بک کروا لیتے ہیں اس کی قیمت اور ہوتی ہے، جو پری لانچنگ کے مرحلہ میں ہوگی، پھر دوسرا شخص جو پری لانچنگ کے زمانہ میں کمپنی سے خرید چکا ہوتا ہے اب یہ خریدنے والا شخص کبھی کبھی خاص بلڈر کا بھی گروپ ہوتا ہے اور کبھی انفرادی بھی شخص ہوتا ہے، اب یہ بلڈرس اس کی نئی قیمت جاری کرتے ہیں تو پہلے سے اس نے پیسے کما لیے اب اس کے بعد بلڈرس منافع کے ساتھ بیچتے ہیں پھر جس شخص نے اس کو خریدا ہے عام طور سے یہ سلسلہ چلتا رہتا ہے اور ایک پروڈکٹ کی تیاری میں خواہ ایک سال کا مرحلہ ہو یا دو سال کا، یہ سلسلہ چلتا رہتا ہے اور لوگ اس کو بیچتے رہتے ہیں، تو میں یہ کہہ رہا تھا کہ چونکہ یہ بات استصناع کے ذیل میں آرہی ہے اس بات پر غور کرنا ہے کہ فلیٹس کی تیاری اور اس کی خرید وفروخت اور اس سے منافع کمانا یہ استصناع کے ذیل میں آتا ہے یا یہ کوئی دوسرا معاملہ ہے جہاں صرف مقصود کمپنی کا اور کمپنی کے بعد دوسرے لوگوں کا صرف پیسہ کمانا اور نفع خوری کا ہے یا سود وغیرہ کے دائرہ میں آتا ہے اس پر غور کر لیا جائے، جزاکم اللہ خیر الجزاء۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

یہ جو ہمارے مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے مسئلے کی تنقیح کی دو شکلیں کی ہیں، میں سمجھتا ہوں کہ بڑی اچھی تنقیح ہے یعنی صانع صنعت کے جن مختلف مرحلوں میں کراتا ہے وہ تو دراصل صانع ہی کے عمل میں شامل ہے اور جو دوسری شکل ہے کہ ایک چیز مکمل طور پر دوسرے کے ہاتھ بیچ دی جائے حالانکہ ابھی وہ وجود میں نہیں آئی ہے تو یہ دوسری شکل ہے، تو غالباً مولانا حذیفہ صاحب غالباً استصناع والے کمیٹی کے کنوینر ہوں گے، میرا خیال ہے کہ وہ ضرور اس کو پیش نظر رکھیں۔

مفتی فیاض عالم صاحب (ممبئی):

بسم اللہ الرحمن الرحیم، بیعانہ سوخت کرنے کے سلسلہ میں میں کچھ عرض کرنا چاہتا ہوں، جو لوگ یہ کہتے ہیں کہ بیعانہ سوخت کرنے کی اجازت ہے اور دلائل کے طور پر امام احمد بن حنبلؒ کا قول نقل کرتے ہیں اور مسلم سے ابوشیبہ اور بخاری سے حضرت عمرؓ اور حضرت صفوانؓ کے درمیان خرید وفروخت کا انہوں نے ذکر کیا ہے، میں یہ کہنا چاہ رہا ہوں کہ بیعانہ سوخت کرنے کی دو شکلیں ہیں، ایک یہ کہ پہلے ہی طے ہوجائے کہ اگر میں سامان نہ لوں تو بیعانہ واپس نہیں لوں گا، یعنی بائع اس کو استعمال کر سکتا ہے اور دوسری شکل یہ ہے کہ پہلے سے طے نہ ہو، میرے خیال سے جو دلائل یہاں ذکر کئے گئے ہیں ان کا تعلق

پہلی شکل سے ہے کہ طے ہوجائے کیونکہ علی الاطلاق ان دلائل سے استدلال کرنا میرے نزدیک محل نظر ہے لہذا اس پر غور کرلیا جائے۔

مفتی اقبال احمد صاحب (کانپور):

بسم اللہ الرحمن الرحیم: مجھے سوال نمبر ۲ سے متعلق جس میں یہ کہا گیا کہ اگر صانع میٹریل فراہم کرے تو یہ استصناع کے بجائے اجارہ بن جائے گا اس سے متعلق کچھ عرض کرنا ہے، یہ اپنی جگہ بالکل صحیح ہے، جیسا کہ اکثر مقالہ نگاروں کی رائے ہے البتہ اس میں ایک صورت یہ بھی پیش آتی ہے کہ کچھ مال کاریگر لگاتا ہے اور کچھ سامان خریدار فراہم کرتا ہے اپنی اپنی رغبت ہوتی ہے خاص چیزوں میں، اس سے سوالنامہ میں اور عرض میں تعرض نہیں کیا گیا ہے، بظاہر اس کا حکم میٹریل کی اکثریت اور اس کی نوعیت پر ہوگا کہ خریدار کا مال زائد ہے یا وہی اصل ہے تو اجارہ کے حکم میں تبدیل ہوجائے گا ورنہ استصناع رہے گا، اس سے جڑی ہوئی ایک مثال بلکہ سوال یہ سامنے آیا کہ ایک مسلمان جس کا جوتے کا کارخانہ ہے سارا میٹریل اسی کاریگر کا ہوتا ہے مسلمان تاجر کا لیکن آرڈر دینے والا چمڑے کی ایک پڈی جو خنزیر کا چمڑا ہوتا ہے اس کو ڈیزائن میں لگانے کے لئے دیتا ہے یہاں یہ مسئلہ پیدا ہوا کہ یہ مسلمان شخص اگر اس چمڑے کی پٹی کو لگانے سے انکار کرے گا تو بڑا آرڈر کینسل ہوجائے گا، اب مسلمان کے لئے اس پٹی کے لگانے سے استصناع کا کیا حکم مرتب ہوگا یہ غور طلب مسئلہ جلد ہی سامنے آیا ہے۔

مولانا خورشید انور اعظمی صاحب:

بسم اللہ الرحمن الرحیم، مجھے اس سلسلہ میں پہلی بات تو یہ عرض کرنا ہے کہ میرے ذہن کا ایک اشکال ہے اور کھٹک ہے جو میں چاہتا ہوں کہ اصحاب علم وفضل کے درمیان رکھ دوں، وہ یہ کہ ہماری کتب فقہ میں اس بات کی صراحت ہے کہ استصناع کا مدار اور اس کی دلیل سب تعامل ہے اور تعامل ہی کی بنیاد پر گویا کہ اس کے جواز کی دلیل یہی بنتی ہے، جب نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے عمل سے خود یہ ثابت ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے استصناع کا عمل کیا ہے، تو پھر تعامل کی بنیاد پر اس کے جواز کی شکل فراہم کرنا یہ تو ایسا ہے کہ لگتا ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے عمل سے ثابت ہونے کے بعد تعامل کو معیار بنانے کی ضرورت کیا پیش آئی؟ یہ تو ایک اشکال ہے جو میرے ذہن میں آیا۔

دوسری بات یہ ہے کہ جو یہ سلسلہ وار معاملہ کی بات کہی جارہی ہے تو اس سلسلہ وار معاملہ کو کیا نام دیا جائے گا، کیا استصناع کہا جائے گا، استصناع کی شکل تو سمجھ میں نہیں آتا، پہلی صورت میں تو ٹھیک ہے کہ صانع اور مستصنع کے درمیان معاملہ ہوا اسے استصناع کہا جائے گا لیکن اس کے بعد والے مرحلہ کو وہ تو استصناع کی شکل ہوتی نہیں ہے وہ تو بیع کی شکل ہوتی ہے پھر اگر بیع ہے تو بیع سلم ہے اور بیع سلم کے اندر مبیع کا وجود ضروری ہے اور وہاں پر وجود ہے نہیں، تو اس کے جواز کی آخر کیا شکل پیدا ہوسکتی ہے، حالات ضرور ایسے ہیں لیکن جس چیز کی صراحت موجود ہے کہ بیع قبل القبض وغیرہ کے تعلق سے ذرا اس نزاکت کو بھی زیر نظر رکھنا چاہئے اور اس پہلو سے بھی غور کرنا چاہئے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی:

یہ جو ہمارے مولانا خورشید انور صاحب نے دو سوال اٹھائے ہیں ایک تو تجویز کمیٹی کے سامنے ہوگا انشاء اللہ یہ دوسرا سوال ہے، اور پہلا سوال ماشاء اللہ کہنہ مشق اور تجربہ کار مدرس اور صاحب نظر عالم ہیں، لیکن ایسا خیال ہوتا ہے کہ استصناع کی جو تفصیلات ہیں جیسے مصنوع سے متعلق، اس کی صفات، اور ادائیگی کی مدت کی تعیین، یہ اس تفصیل کے ساتھ حدیث میں استصناع کی شکل میں موجود نہیں ہے صرف اتنا ہے کہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے کوئی چیز بنانے کا آرڈر دیا بلکہ شاید یہ بھی صراحت نہیں ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کا آرڈر عوض کی بنیاد پر تھا یا یونہی آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کا ایماء تھا کہ اس کام کو کرلیا جائے، جیسا کہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے منبر کے بارے میں فرمایا کہ کوئی میرے لیے لکڑی کا منبر بناتا اور ایک انصاریہ خاتون جن کے غلام رومی بڑھئی تھے انہوں نے اس کو بنا کر پیش فرمایا اس کو ہمارے فقہاء استصناع کی دلیل میں پیش کرتے ہیں تو ظاہر ہے کہ اصطلاحی استصناع یہ نہیں ہے، اس لئے دونوں باتیں اپنی جگہ موجود ہیں کہ فی الجملہ اس کی بنیاد حدیث میں موجود ہے لیکن استصناع کی جو تفصیلات ہیں بحیثیت عقد کے یہ تعامل پر مبنی ہے ایسا خیال ہوتا ہے۔

مفتی سلمان صاحب پالنپوری:

مجھے سلسلہ وار بیوع کے بارے میں ایک بات عرض کرنی ہے کہ جو حضرات اس کو عقد استصناع قرار دے رہے ہیں، وہ درحقیقت استصناع نہیں ہے جیسا کہ بحث سے واضح ہو رہا ہے لیکن اگر بالفرض تھوڑی دیر کے لئے عقد استصناع تسلیم کرلیا جائے تو اس کو استصناع متوازی کہنا پڑے گا اور استصناع متوازی کے جواز کی یہ شرط ہے کہ دوسرا عقد پہلے عقد پر موقوف نہ ہو، اور یہاں فلیٹ وغیرہ کی صورت میں دوسرا عقد پہلے عقد پر معنیً موقوف ہوتا ہے، اسی لئے اگر بائع اول نے اگر معاملہ فسخ کردیا فلیٹ بنا کر نہیں دیا تو سلسلہ وار بیوع کے دوسرے سب چہرہ دیکھتے رہ جائیں گے۔

مفتی احمد خانپوری صاحب (صدارتی کلمات):

بسم اللّٰہ الرحمن الرحیم، الحمدللّٰہ رب العالمین

والصلاة والسلام علی سید الأنبیاء والمرسلین، سیدنا ونبینا وحبیبنا وشفیعنا محمد وآلہ وأصحابہ أجمعین۔

ہماری یہ آج کی آخری مجلس اس کی صدارت کے لئے میرا نام تجویز فرمایا گیا یہ حضرات منتظمین کا حسن ظن ہے، میں تو بیٹھے بیٹھے سوچ رہا تھا کہ امتحان گاہ میں امتحان دینے والے پرچے لکھتے ہیں اور ان پر کچھ نگراں بیٹھائے جاتے ہیں ان میں سے بعض ایسے بھی ہوتے ہیں جو ان سوالات کے پرچوں کو بھی پڑھ نہیں سکتے، اس طرح گویا میں یہاں بیٹھا اور سنتا رہا۔ بہرحال آج کی ہماری یہ مجلس بحمد اللہ بڑے پرسکون ماحول میں شروع سے لے کر اخیر تک رہی، اس سلسلہ میں جو بحثیں ہوئیں ماشاء اللہ ہر ایک نے اپنی اپنی بات بہت ہی عمدہ طریقے سے پیش فرمائی، حضرت مفتی شبیر احمد صاحب دامت برکاتہم نے جو بات پیش کی تھی اس کی تنقیح کے سلسلہ میں حضرت مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے جو بات کہی وہ دل کو لگتی ہے، حضرت مفتی صاحب نے جو مراحل پیش کئے تھے وہ تو سامان بنانے والا مختلف اجیروں سے کام لے رہا ہے، بہرحال یہ چیز تو کمیٹی اپنے سامنے رکھ کر کے بات کرے گی، جو دل لگتی بات تھی وہ میں نے عرض کی اور رہا استصناع کا یہ پہلو کہ وہ بیع ہے یا وعدہ بیع، تو کتب فقہ کی عبارتوں سے وضاحت کے ساتھ پیش کردی گئی کہ یہ بیع ہے، اس کے بعد اس میں کچھ زیادہ اختلاف رہتا نہیں ہے۔

ہاں استصناع کے سلسلہ میں جس کمیٹی کو منتخب کیا گیا ہے ان کو چاہئے کہ وہ جو بھی تجاویز طے کریں اس میں ان پہلوؤں کو ملحوظ رکھیں کہ خداع وغرر سے بچنے کے لئے جو تدبیریں اختیار کی جاسکتی ہیں وہ کی جائیں، بیعانہ کے سوخت کرنے کے سلسلہ میں تو گفتگو ہوئی لیکن عام طور پر ہمارے مفتی سعید الرحمن صاحب فرمائیں گے کہ ممبئی میں بلڈر پیسے لینے کے بعد ایک مدت کے بعد ہاتھ اٹھادیتے ہیں کہ صاحب ہم بلڈنگ نہیں بناسکتے اور کئی سالوں تک وہ پیسہ استعمال کرتے ہیں آرڈر دینے والے کا اس کا کوئی حل نہیں پیش کیا گیا، بہرحال ضرورت ہے اس کی کہ اس طرف توجہ کی جائے، کمیٹی انشاء اللہ اس پہلو کو بھی مدنظر رکھے گی اور وہ بھی جو حضرت مولانا خالد سیف اللہ صاحب دامت برکاتہم نے جو مدعا پیش کیا تھا کہ یہ بحث ہمارے یہاں چھیڑی گئی ہے اس میں یہ پہلو بھی مدنظر ہے اور امید ہے کہ عنقریب ہمارے یہاں ہندوستان میں بھی اسلامی مالیاتی اداروں کے قیام کی قانونی طور پر اجازت دی جائے گی، اس وقت یہ مسئلہ گویا کہ ہمارے لئے استصناع والا کیونکہ ادارے جو شکلیں اختیار کرتے ہیں استصناع کے لئے، بہرحال اس وقت یہ ہمیں کام دے گا اس لئے اس کو اور زیادہ منقح کرنے کی ضرورت ہے، بہرحال کمیٹی کے جو کنوینر ہیں مفتی حذیفہ صاحب ماشاء اللہ انہوں نے عرض مسئلہ کو بہت ہی عمدہ پیش کیا اور انہوں نے اس ذمہ داری کو بھی ادا کیا اور امید یہی ہے کہ تجویز والے مرحلہ کو بھی وہ ذمہ داری سے ادا کریں گے اور پار لگائیں گے، اللہ تعالیٰ ہمارے اس جمع ہونے کو قبول فرمائے،

وآخر دعوانا أن الحمد للہ رب العالمین۔

عالم اسلام کے اکابر علمائے کرام کے جدید فقہی مسائل پر مقالہ جات اور مناقشات کا مجموعہ نئی ترتیب کے ساتھ

سلسلہ
جدید فقہی مباحث

نیٹ ورک مارکیٹنگ
شرعی نقطہ نظر

ملٹی لیول مارکیٹنگ سے متعلق اہم شرعی مسائل

اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) کے سولہویں سمینار مؤرخہ ۳۰ر مارچ تا ۲راپریل ۲۰۰۷ء منعقدہ دار العلوم مہذب پور اعظم گڑھ میں پیش کئے جانے والے علمی و تحقیقی مقالات، مباحثات اور مناقشات کا مجموعہ

تحقیقاتِ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا

زیر سرپرستی

حضرت مولانا مجاہد الاسلام قاسمی

حضرت مولانا خالد سیف اللہ رحمانی دامت برکاتہم

دار الاشاعت

اردو بازار ○ ایم اے جناح روڈ ○ کراچی پاکستان

مجلس ادارت

پیش لفظ

شریعت اسلامی کا ایک امتیازی وصف اعتدال ہے۔ اسی اعتدال کا ایک پہلو یہ ہے کہ جہاں اسلام نے حرص وہوس، سود اور جوا کو منع کیا ہے، وہیں کسب معاش کی حوصلہ افزائی بھی کی ہے اور تجارت کی اجازت بھی دی ہے۔ لیکن اس کے لئے بھی کچھ بنیادی اصول متعین کردیئے ہیں، ان بنیادی اصولوں میں اہم بات یہ ہے کہ خرید وفروخت میں شفافیت اور کھلا پن ہونا چاہئے، دھوکہ نہیں ہونا چاہئے اور لوگوں میں محنت کے بغیر زیادہ سے زیادہ پیسے حاصل کرنے اور دوسروں کے نفع ونقصان کا لحاظ کئے بغیر زیادہ سے زیادہ پیسے بٹورنے کا مزاج پیدا نہ ہو۔

موجودہ دور میں تجارت سے متعلق بہت سے ایسے مسائل پیدا ہوگئے ہیں جن کے بارے میں نہ قرآن وحدیث میں صریح حکم مل سکتا ہے اور نہ کتب فقہ میں اس کی واضح نظیر موجود ہے، ان صورتوں پر بنیادی فقہی اصولوں اور شریعت کے مقاصد کو سامنے رکھ کر غور کرنا ہوگا۔ اسی نوعیت کے مسائل میں سے ایک ''نیٹ ورکنگ بزنس'' ہے۔ ادھر متعدد ملٹی نیشنل اور بعض نیشنل کمپنیوں نے بھی اس طرح کی تجارت شروع کی ہے اور تیزی سے اسے فروغ حاصل ہورہا ہے، لوگ کثرت سے اس کے بارے میں سوالات کیا کرتے تھے اور سائل کے سوال کے اعتبار سے علماء کے متضاد فتاوی بھی اس سلسلہ میں جاری ہوئے، اس لئے ضرورت محسوس ہورہی تھی کہ اس موضوع پر کمپنیوں کے طریقہ کار کو اچھی طرح سمجھتے ہوئے علماء اور ارباب افتاء تجارت کی اس خاص نوع کے بارے میں غور کریں۔

اسی پس منظر میں اکیڈمی کے سولہویں سمینار منعقدہ دار العلوم مہذب پور اعظم گڑھ (یوپی) میں اس موضوع کو بھی زیر بحث لایا گیا، سمینار میں تجارت کی اس خاص صورت سے متعلق مختلف شکلیں اور ان کے مقاصد ومضمرات پر بھی روشنی ڈالی گئی، خرید وفروخت، نیز اجرت ومنفعت سے متعلق شریعت کے اصول ومقاصد بھی سامنے رکھے گئے اور کافی غور وخوض اور بحث ومناقشہ کے بعد باتفاق رائے طے پایا کہ کاروبار کی یہ صورت مختلف ایسی باتوں کو شامل ہے جن سے شریعت نے منع کیا ہے اور اپنے نتیجہ ومقصد کے اعتبار سے متعدد مفاسد اس میں جمع ہوگئے ہیں۔

یہ مجموعہ انہی مقالات اور اس مسئلہ سے متعلق تجاویز پر مشتمل ہے۔ ان مقالات میں جہاں اس کاروبار کے بارے میں شرعی نقطہ نظر کی وضاحت ہے وہیں معاشی نقطہ نظر سے بھی اس کے فوائد ونقصانات کو واضح کرنے کی کوشش کی گئی ہے اور صورت مسئلہ پر بھی روشنی ڈالی گئی ہے۔ اس لئے امید ہے کہ علماء وارباب افتاء، فقہ وقانون اور معاشیات کے طلبہ واساتذہ اور عام اصحاب ذوق سبھی اس سے استفادہ کریں گے۔ اللہ تعالی جزائے خیر دے جناب مولانا احمد نادر القاسمی رفیق شعبہ علمی اسلامک فقہ اکیڈمی کو کہ انہوں نے اس مجموعہ کی ایڈیٹنگ کی اور اسے اس لائق بنایا کہ قارئین استفادہ کرسکیں۔ امید کہ اکیڈمی کی دوسری مطبوعات کی طرح اسے بھی شوق کے ہاتھوں لیا جائے گا۔

خالد سیف اللہ رحمانی

(جنرل سکریٹری اسلامک فقہ اکیڈمی، انڈیا)

۱۶/ ذی قعدہ ۱۴۲۸ھ/ ۲۷/ ۱۱/ ۲۰۰۷ء

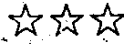
اکیڈمی کے فیصلے

اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا کا سولہواں فقہی سمینار مولانا مفتی حبیب اللہ قاسمی صاحب بانی و مہتمم جامعہ اسلامیہ دار العلوم مہذب پور کی دعوت پر جامعہ ہذا کے احاطہ میں ۳۰ / مارچ - ۲ / اپریل ۲۰۰۷ء کو منعقد ہوا، سمینار میں پورے ملک سے تقریباً ۲۰۰ علماء، ارباب افتاء اور ماہرین نے شرکت کی، نیز ڈاکٹر عمر حسن کاسولے پروفیسر برونائی یونیورسٹی اور مولانا عبد القادر عارفی استاذ دار العلوم زاہدان (ایران) بھی شریک ہوئے، اور شیخ الازہر محمد سید طنطاوی (مصر) قاہرہ میں منعقد ہونے والی ایک عالمی کانفرنس کی وجہ سے شریک تو نہیں ہوسکے، لیکن انہوں نے اس سمینار کے لئے پیغام بھیجا اور اپنی نیک تمناؤں کا اظہار کیا۔

۱- ملٹی لیول مارکٹنگ کی مروجہ شکلیں مختلف مفاسد کو شامل ہیں، اس میں دھوکہ، غرر، بیع کو ایک غیر متعلق چیز کے ساتھ مشروط کرنا، ایک معاملہ کو دو معاملوں سے مرکب بنا دینا اور شبہ قمار وغیرہ خلاف شرع باتیں پائی جاتی ہیں اور خریداروں کا اصل مقصد سامان خرید کرنا نہیں ہوتا ہے، بلکہ غیر معمولی کمیشن حاصل کرنا ہوتا ہے، اس لئے اس میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے۔

۲- چونکہ اس میں شرکت جائز نہیں ہے، اس لئے دوسروں کو اس میں شریک کرنا اور نیچے کے ممبروں کی وساطت سے کمیشن حاصل کرنا بھی جائز نہیں ہے۔

۳- مسلمانوں کو اس طرح کے تمام کاروبار سے بچنا چاہئے اور کسی بھی ایسی تجارت میں شامل نہیں ہونا چاہئے، جو اسلام کے مقرر کئے ہوئے اصول تجارت سے متصادم ہو۔

☆☆☆

سوالنامہ

آج کل تجارت کا ایک نیا طریقہ شروع ہوا ہے جسے نیٹ ورک مارکٹنگ یا ملٹی لیول مارکٹنگ کہا جاتا ہے، اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء تو ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر ذیل کا نقشہ ملاحظہ کریں، اس میں چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہوگئی ہے اور اوپر کے ممبروں کو شامل کرلیا جائے تو مجموعی تعداد تیس ہوجاتی ہے:

اس طرح الف کو تیس ممبروں کی خریداری پر کمیشن پہنچتا ہے۔

ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گاہک کو تعلیمی CD فراہم کرکے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انہوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گاہکوں کو دی جائے، اسی لئے گاہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی اشیاء ضرورت کھلے بازار کے مقابلہ میں دوگنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں۔ اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں اور زیادہ نتیجہ خیز ثابت ہوتی ہیں۔

تیسری قابل توجہ بات یہ ہے کہ محنت و کوشش اور دلچسپی سے ایک شخص ممبر بناتا ہے، لیکن اس کا کام یہیں ختم نہیں ہوجاتا، بلکہ آئندہ مرحلوں میں بھی اسے کارکنوں کے ساتھ تعاون کرنا پڑتا ہے، جیسے لوگوں کو سمجھانا، مال کی اہمیت بتانا، ان کے شکوک و شبہات دور کرنا، اس کے فوائد سے متعلق تقریر کرنا وغیرہ۔ عام طور پر اس تجارت سے متعلق لوگ اس ذمہ داری کو بڑی اہمیت سے پیش کرتے ہیں، لیکن تحقیق کے بعد جو بات سامنے آتی ہے، وہ یہ کہ پہلے مرحلہ یعنی براہ راست ممبر بنانے کے بعد آئندہ مرحلوں میں اگر اس نے مطلوبہ تعاون نہیں کیا، تب بھی وہ کمیشن کا مستحق برقرار رہتا ہے۔ ان تفصیلات کی روشنی میں دریافت طلب امر ہے:

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے یا ناجائز؟

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے، یا دونوں میں فرق ہے؟

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آجاتی ہے؟

۴- کیا معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر پایا جاتا ہے تو کیوں کر؟ اور اس کا شمار غرر کثیر میں ہوگا یا غرر قلیل میں؟

امید کہ ان سوالات کا قرآن وحدیث اور فقہاء کی تصریحات کی روشنی میں جواب عنایت کریں گے۔

بسم اللہ الرحمن الرحیم

خطبۂ استقبالیہ

مفتی حبیب اللہ قاسمی [1]

الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على سيد الأنبياء والمرسلين وعلى آله وأصحابه أجمعين أما بعد!

مقتدر حضرات علماء کرام، فقہاء عظام ودانشوران ملت ومعزز حاضرین!

آج کے اس مبارک اور قابل فخر موقع پر جبکہ یہاں علم وفقہ، بحث وتحقیق کی دنیا کا ایک ممتاز، معیاری اور غیر معمولی اہمیت کا حامل ادارہ ''اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا'' کا سولہواں تاریخ ساز بین الاقوامی سہ روزہ فقہی سیمینار منعقد ہو رہا ہے، ہم اپنے اندر بے پناہ مسرت وشادمانی محسوس کر رہے ہیں، آج کا دن جامعہ اسلامیہ دارالعلوم مہذب پور، اعظم گڑھ کے لئے ایک تاریخی اور یادگار دن ہے، ایک ایسا دن جس کو اس جامعہ کی تاریخ میں فراموش نہیں کیا جاسکتا، آج محققین علماء، خداترس صلحاء، دقیق النظر فقہاء اخلاص کے ساتھ مسائل امت حل کرنے کے لئے یہاں جمع ہوئے ہیں۔ محض خدا کے دین کے لئے، دور حاضر میں امت محمدیہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کی صحیح رہنمائی کے لئے اس کاروان علم وعمل نے یہاں کا رخ کیا ہے، ہم ان مخلص اور بے لوث علماء کو ان کے ان مجاہدانہ کردار پر خراج تحسین پیش کرتے ہیں اور دل کی گہرائیوں سے ان کا پرجوش خیر مقدم کرتے ہیں اور خوش آمدید ومرحبا کہتے ہیں۔

اے آمدنت کہ باعث شادمانی ما

فقہ اور فقہاء کی اہمیت وضرورت

محترم حضرات! اسلام وہ شریعت ہے جس میں پوری عالم انسانیت اور ہر دور میں اٹھنے والی متنوع تہذیبی وتمدنی قدروں کی کامل رہنمائی کا سامان موجود ہے اور اس کی رہنمائی کی یہ صلاحیت اور احکام کی یہ جامعیت کسی مخصوص عہد اور زمانہ کے لئے نہیں بلکہ عالمگیر اور دائمی ہے کیوں کہ اسلام ہی اللہ کا نازل کردہ وہ دین ہے جو ایک ابدی نظام حیات اور مکمل دستور زندگی ہے جو انسانی حیات اور اس کے ماحول کے گوشوں، قدروں اور شعبوں کا نہ صرف یہ کہ احاطہ کرتا ہے بلکہ انسانی زندگی کے سبھی گوشوں کی کامل رہنمائی کرتا ہے۔ ہر دور کے پیش آمدہ نئے مسائل، حوادث وواقعات اور معاملات کے تغیر وانقلاب کو حل کرنے کی اس میں پوری صلاحیت ہے، چنانچہ ہر دور میں اہل علم اور صاحب تقوی اسلاف نے قرآن وسنت کی روشنی میں اپنے عہد کے نئے مسائل پر شرعی اصول وضوابط کی تطبیق کی ہے، اور احکام کی تلاش وجستجو میں قوانین اسلامی کی تشریح وتعبیر کا فریضہ انجام دیا ہے۔

ان باکمال اہل علم اور ممتاز دینی محققین کی کاوشوں اور تصریحات سے واضح طور پر معلوم ہوتا ہے کہ فقہ نام ہے کتاب وسنت کے فہم، اجماع اور سلف کے اقوال کی معرفت اور طریق اجتہاد وقیاس کے جاننے کا، یعنی فقہ کتاب وسنت کے جامع اصول کلیہ اور اجماع وقیاس کے مضبوط قواعد ہیں جو اسلامی شریعت سے رواں اور تغیر پذیر زندگی کو مربوط رکھتے ہیں۔

اس انقلاب پذیر دنیا میں ہر چند کہ سائنس اور ٹکنالوجی کی وجہ سے آج کی دنیا ایک نئی دنیا بن گئی ہے، تب بھی مسلمانوں کو ان نو پیش آمدہ مسائل کو اسلام کے دائرہ میں رہ کر دیکھنا اور سمجھنا ہوگا، نئے ذرائع زندگی کے بارے میں ایک مسلمان کیلئے حلت وحرمت، جواز وعدم جواز جیسے احکام کا جاننا ناگزیر ہے، اور یہی ہے اسلامی فقہ، جس کی اہمیت وضرورت ہر زمانے کی ایک ناقابل انکار حقیقت رہی ہے۔

فقہ کی ضرورت واہمیت کی وجہ سے پوری تاریخ اسلامی میں ایسے ممتاز فقہاء نظر آتے ہیں جنہوں نے قرآن وسنت کے بحر کی شناوری، مقاصد ومزاج شرع کے ادراک، تقاضائے زمانہ سے آگہی، خداداد ذہانت وفراست اور بے مثال تقوی واخلاص کے ذریعہ ہر عہد کے نئے مسائل حل کئے، اور تمدنی، معاشرتی

---

[1] بانی ومہتمم جامعہ اسلامیہ مہذب پور اعظم گڈھ۔

اور تہذیبی وتجارتی قدروں کو نہ صرف یہ کہ اسلام کے مزاج اور تعلیم سے ہم آہنگ کیا بلکہ انسان کی تمام فطری ضروریات ، مطالبات اور تقاضوں کو جہاں تعمیری رخ دیا وہیں ان تدریجی ماحول کی ترقی کی مفید اور معتدل رہنمائی بھی کی۔ اور اپنی متنوع الجہات لیاقت وصلاحیت سے فقہ کی شان کی سچی تصویر پیش کی۔

علم فقہ کی اسی وسعت وتعمق ، اہمیت وضرورت اور ایک فقیہ کے لئے نابغہ روزگار اہمیت وصلاحیت اور مصادر شرع پر دقت نظر کے اسی تقاضے کی وجہ سے کسی بھی زمانے میں معمولی ذہن رکھنے والے نے اس وادی فقہ میں پیش قدمی نہیں کی بلکہ اس علم کی تدوین میں زمانہ کی ذہین ترین اور عبقری شخصیات نے آخری حد تک اپنی تمام ذہنی اور فکری صلاحیت صرف کی ہیں ، اور اس تصور کے ساتھ راتوں کو قربان کرڈالا کہ پوری امت سو رہی ہے کہ محمد تو جگ رہا ہے اگر محمد بھی سو گیا تو امت کا کیا حال ہوگا۔

امام ابوحنیفہ اور علم فقہ

حضرات گرامی قدر! انہیں عبقری شخصیات میں سے ایک بلکہ ان عبقری شخصیات کے سرخیل ، عظیم محدث ، کمال تقوی وتواضع کے مظہر ، علم فقہ کے مدون اول ، اصول فقہ کے موجد اور امت کی غالب تعداد کے مقتدی "حضرت امام اعظم ابوحنیفہ نعمان بن ثابت" (۸۰-۱۵۰) ہیں ، امام صاحب نے اپنی خداداد ذہانت وصلاحیت سے اسلام میں علوم ومعارف کے چشمے بہائے ، جوہر رجال سازی سے اپنے وقت کی ایسی ایسی شخصیات عالم اسلام میں پیدا کردیں کہ مابعد کا زمانہ اس طرح کے عظیم فقہاء سے خالی رہا ، اسلام کے جملہ علوم میں امام صاحب کے نقوش نمایاں اور روشن ہیں ، آپ نے فقہ کی غیر معمولی وسعت ، نزاکت اور اہمیت کی وجہ سے اخیر عمر تک اسی میں مشغول رہے ، عبادات ، نکاح وطلاق ، بیع ، اوقاف ، عدل وقضا کے علاوہ تمام اہم اور ادق ترین ابواب میں جہاں بے شمار مغلق مسائل کو ادلہ سے مستنبط کر کے نکھار دیا ، وہیں رہتی دنیا تک کے لئے استخراج واستنباط اور تخریج وتنقیح کے جامع ترین اصول مرتب کر کے نئے مسائل کے استنباط ، واستخراج اور انطباق وتطبیق کی شاندار رہنمائی فرمادی۔

ماضی قریب میں اسلام اور فقہ

حضرات گرامی! اس حقیقت کو تسلیم کر لینے کے بعد کہ فقہ ایک زندہ وابدی اور معاشروں کے نئے تقاضوں سے ہم آہنگ علم ہے ، اس دعویٰ سے بھی انکار نہیں کیا جاسکتا کہ فقہ اسلامی طویل ہوتی عمر کے ساتھ ساتھ اہم سے اہم اور دقیق سے دقیق تر ہوتا رہا ہے: کیونکہ عہد نبوی قرون صحابہ اور زمانہ تابعین سے بڑی مسافت کی وجہ سے نور علم سے کشش نور اور کسب فیض کا ذوق کمزور اور بحث وتحقیق اور علم میں تعمق وتبحر کا مذاق ناتواں ہوتا جارہا ہے۔

مزید برآں عالمی پیمانہ پر اسلام میں ہونے والے انقلاب کی وجہ سے عالمی منظرنامے پر اسلام مخالف ان مسائل ومصائب کے طوفان کا مقابلہ اور ان کو اسلام کے صحیح اور حقیقی معیار پر جانچنا درحقیقت اسلام کی ایک نئے انداز میں تعمیر اور اس کی نشاۃ ثانیہ تھی ، اور بلاشبہ ایسے عظیم الشان کارنامے کے لئے ضرورت تھی ذہین اور مضبوط ترین دماغ ، سریع وسلیم عقل ، اعلیٰ درجہ کی ذکاوت وفطانت کے علاوہ اسلام کے مجموعۂ قوانین پر مکمل گرفت ، اصول فقہ کے بحر شناوری کے ساتھ کمال تورع اور غایت خشیت وتقویٰ کی۔

تاریخ کے ایسے نازک عہد میں اللہ نے عالم اسلام کو ایسی بے نظیر شخصیات سے مالا مال کردیا جنہوں نے اپنی خداداد فراست سے ادلہ شرعیہ کی روشنی میں مسائل کا صحیح حل نکالا ، موقعہ اور زمانے کی نزاکت کے پیش نظر حوادث پر تحقیق وریسرچ کیلئے جگہ جگہ فقہ اکیڈمیاں قائم کیں۔ دین میں ہمہ جہت مشغول ہوکر اپنے عہد کے مسائل حل کئے ، رسائل وجرائد جاری کر کے اور کتابوں کی تصنیف کر کے نئی تہذیب کے نظریات کو چور چور کردیا۔

اس عظیم الشان اور تاریخ ساز کارنامے میں جہاں عرب اور مشرق وسطیٰ کی ذہین شخصیات کی فقہی خدمات قابل فخر ہیں ، وہیں ہندوستان بالخصوص علماء دیوبند کے کارنامے بھی اس تاریخ کا ایک روشن اور تابناک باب ہیں۔

ہندوستان جہاں اسلامی حکومت کی سات سوسالہ ایک زرین تاریخ رہی ہے ، اسلامی دور میں وہاں باضابطہ اسلامی عدالت تھی ، پورا طرز سیاست اور نظام حکومت اسلامی تھا ، اور ۱۸۵۷ء میں صرف یہ نہیں کہ سب کچھ ختم ہوگیا بلکہ حالت یہ ہوگئی تھی کہ اسلامی شناخت کی پامالی کی جارہی تھی ، مسلم عوام کو شہر بدر ، مرتد یا قتل کیا جارہا تھا ، ادھر ان کے مذہبی قوانین کو خاکستر کر کے ان کے پرسنل لا کو ختم کیا جارہا تھا ، اقتدار کے زوال کی وجہ سے زندگی کی دھارا پلٹ چکی تھی۔

افراتفری کے خوفناک ماحول اور نقل مکانی کی وجہ سے نکاح وطلاق، نفقہ ومیراث کے بنئے اور مغلق مسائل پیش آئے، گویا قوت ایمانی کا بھی امتحان تھا اور ذکاوت اور قوت فیصلہ کا بھی امتحان تھا اور اسلامی شعائر وقوانین کے تحفظ وبقا کا مسئلہ بھی درپیش تھا۔

فقہ اکیڈمی اور حضرت تھانویؒ

حضرات محترم! علماء اس کی اہمیت وضرورت محسوس تو کررہے تھے لیکن سوال یہ تھا کہ اس دشوار گذار میدان میں قدم کون رکھے، دنیا وآخرت کی اتنی بڑی ذمہ داری کون لے، حق جل مجدہ کو حضرت مجدد الملۃ حکیم الامت شاہ اشرف علی تھانویؒ سے یہ خدمت لینی تھی، آپ کے قلب میں اس کا داعیہ قوت کے ساتھ پیدا ہوا اور دن ورات کی انتھک محنت سے اس وقت کے نازک اور الجھے ہوئے تمام ضروری مسائل کا استخراج اس فقیہانہ شان سے کیا کہ آج وہ مسائل اہل علم طبقہ میں سند کا درجہ رکھتے ہیں۔ اسکی ایک زندہ مثال ''الحیلۃ الناجزۃ'' ہے، جس سے ایک دنیا سیراب ہوئی اور ہورہی ہے

حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ حالات کی جدت، ندرت اور کثرت کی وجہ سے علم فقہ کی تبلیغ وتحفظ میں جہاں اپنی لیاقت صرف کی، وہیں ذی علم، فعال اور متحرک علماء کی ایک ایسی فقہی مجلس کے قیام کی بھی ضرورت محسوس کی جو موجودہ وقت کے تمام نئے مسائل کا شرعی حل پیش کرسکے، اسی وجہ سے اپنے قریبی علماء مفتی محمد شفیع صاحبؒ ومولانا عبدالکریم صاحبؒ کے علاوہ متعدد علماء کے سامنے مسائل پیش کرتے، ان میں اجتہاد واستنباط اور تفقہ کی شان پیدا کرتے، اسی فکر کو بعد میں پاکستان میں مفتی محمد شفیع صاحب نے زندہ کیا۔ حضرت تھانویؒ کے علاوہ امت کے ممتاز علماء نے بھی برابر اس مجلس کے قیام کی شدت سے ضرورت محسوس کی، مشہور عالم دین علامہ سید سلیمان ندوی اخیر عمر میں بار بار فرماتے: اس وقت نئے نئے مسائل سامنے آرہے ہیں اور ایسے علماء کی ضرورت ہے جو ان مسائل کا تشفی بخش جواب دے سکیں، مولا سید مناظر احسن گیلانیؒ نے بھی اس خیال کو زندہ اور مضبوط کیا کہ نئے مسائل کے حل کے لئے اجتماعی مجلس قائم کی جائے۔

فقہ اکیڈمی کی ازسرنو بنیاد بدست حضرت قاضی صاحبؒ

حضرات! مگر ہندوستان کے اندر یہ قابل فخر کارنامہ کسی اور کے حصہ میں مقدر ہوچکا تھا، ہندوستان کی طویل فقہی تاریخ کا ایک بڑا اور روشن باب جو رقم کرنے والا تھا خدا نے اس کا انتخاب پہلے ہی کرلیا تھا، وہ تھے: ممتاز عالم دین، بالغ نظر فقیہ، خداداد ذہانت وفطانت کے مالک، ٹھوس اور مضبوط فقاہت کے حامل، اصول شرع اور تشریحات دین کے بے نظیر محقق، زمانہ کے منفرد ویکتائے روزگار مجاہد ملت حضرت مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمیؒ۔ حضرت قاضی صاحب نے فطری طور پر غیر معمولی ذہن ودماغ پایا تھا، قدرت نے تفقہ فی الدین جیسی عظیم نعمت سے ان پر خوب خوب فیاضی کی تھی، ذکاوت اور غیر معمولی دقت نظر پائی تھی، دار العلوم دیوبند جیسے عظیم ادارہ میں تعلیم حاصل کرکے اپنی صلاحیت کو جلا بخشا، فراغت کے بعد ممتاز عالم دین اور بے مثال قائد ملت امیر شریعت رابع حضرت مولانا سید منت اللہ رحمانیؒ کی سرپرستی میں فقہی ذوق کو خوب خوب نکھارا اور پختہ کیا، طبیعت میں فقہ رچی بسی تھی، جلد ہی مسائل کے درک وحل کی وجہ سے پورے ملک میں شہرت پائی اور امارت شرعیہ کے قاضی مقرر ہوئے۔ فقہ میں ان کی بے نظیر اور محققانہ تصنیفات کی وجہ سے دنیا کو ان کی اہلیت وقابلیت کا لوہا ماننا پڑا، ہندوستان کے ساتھ پوری دنیا میں دو درجن سے زیادہ تنظیموں اور اکیڈمیوں کے سربراہ رہے، دنیا کی ان اکیڈمیوں اور تنظیموں کو آپ کی سرپرستی پر آج بھی فخر ہے۔

حضرت قاضی صاحبؒ امت کو نئے مسائل سے دوچار دیکھ کر تڑپ اٹھتے، انہی نئے مسائل اور علماء کی گوشہ نشینی نے حضرت کے دل میں ارادہ اور ارادہ میں عزم پیدا کردیا اور پھر وہ عزم اس تاریخی اسلامی فقہ اکیڈمی انڈیا کی شکل میں نمودار ہوا۔

اسلامک فقہ اکیڈمی کا باضابطہ آغاز ۱۹۸۹ء میں نئی دہلی میں عمل میں آیا، یہ اکیڈمی وقت کی کتنی بڑی ضرورت کی تکمیل تھی، اس کا اندازہ اس سے لگایا جاسکتا ہے کہ اس کا خطبہ افتتاحیہ قائد ملت مولانا سید منت اللہ رحمانیؒ نے پیش کیا اور خطبہ صدارت، عظیم اسلامی اسکالر ومورخ اور ہندوستان کے مایہ ناز عالم ومصنف حضرت مولانا سید ابوالحسن علی ندویؒ نے پیش فرماکر اس کو منفرد اور مضبوط حیثیت بخشی اور اس کا افتتاح فرمایا، اس افتتاحی اجلاس میں ملک کے مشاہیر علماء کے علاوہ واشنگٹن امریکہ کے ڈاکٹر طہ جابر فیاض العلوانی صدر المعہد العالمی للفکر الاسلامی نے شرکت فرمائی اور مزید حضرت مولانا مسیح اللہ خاں صاحب جلال آبادیؒ، حضرت مفتی محمود حسن صاحب گنگوہیؒ، مفتی اعظم ہند اور حضرت مولانا مفتی نظام الدین صاحبؒ مفتی دار العلوم دیوبند کی قلبی

وروحانی شرکت نے اس اجلاس کو یادگار اور تاریخی بنادیا۔

فقہ اکیڈمی اور اس کے فوائد

محترم! فقہ اکیڈمی نام ہے نئے ماحول وتقاضوں اور نئے پیدا شدہ مسائل کو اسلامی قوانین ومعیار پر جانچ کر ان کا صحیح حل نکالنے کا، بالفاظ دیگر فقہی تحقیقات کا شورائی طریقہ ہے، دراصل ہر دور کے علماء وفقہاء پر مسائل جدیدہ کا شرعی حل تلاش کر کے امت کے سامنے پیش کرنا لازمی اور فرض کفایہ ہے، اب اس کی صورتیں اجتماعی بھی ہوسکتی ہیں اور انفرادی بھی، دونوں طریقوں سے فرض کی ادائیگی ممکن ہے۔ مگر اس گئے گذرے دور میں جبکہ عام طور پر تبحر علمی اور تفقہ فی الدین کا فقدان ہے تو ہر چند کہ اجتماعی طریقہ فرض وواجب نہیں ہے، لیکن اس کے سوا کوئی چارہ نہیں، مختلف علوم وفنون کے ماہر ایک ساتھ سر جوڑ کر بیٹھیں۔ جن میں فقہی جزئیات کے ماہر مفتی بھی ہوں، اصول فقہ کے ماہرین بھی، قرآن کریم پر بالغ نظر رکھنے والے بھی ہوں اور احادیث نبویہ کے شناور بھی، علوم عربیہ میں مہارت کے ساتھ ساتھ علوم عصریہ میں ماہر ہوں اور ان میں خدارسیدہ بزرگ ہستیوں کا ہونا بھی ضروری ہے۔

اسی اجتماعی وشورائی طریقہ پر فقہی تحقیقات کے سلسلے کا آغاز شاہ خالد مرحوم نے (۱۴۰۲) میں کیا تھا اور ممالک اسلامیہ کے منتخب باصلاحیت کبار علماء کو شریک کر کے "عالمی مجمع الفقہ الاسلامی" کی بنیاد ڈالی۔

اسی طرح کا ایک تاریخی اور خوش آئند اقدام حضرت قاضی صاحبؒ نے ہندوستان میں کیا اور عالمی پیمانہ پر مسائل کے حل کے لئے اکابر علماء ہند وبیرون ہند کو جمع کر کے شورائی طور پر اس کا حل نکالنے کے لئے اکیڈمی کی بنیاد ڈالی، اس شورائی نظام کے قیام سے امت کو کتنا نفع پہنچا، اہل علم وفقہ کا طبقہ اس کو محسوس کر رہا ہے۔ سب سے اہم فائدہ تو یہ ہے کہ دور جدید میں صلاحیت کے گرتے معیار کی وجہ سے احساس کہتری کے شکار ہو کر فقہ وتفقہ سے دور رہنے والے علماء میں مضبوطی اور خود اعتمادی پیدا ہوئی، قوانین مصادر شرع کی خوبی واہمیت کا خوابیدہ احساس بیدار اور ان کا جذبہ علم وعمل خوب بالیدہ ہوا۔ نئے مسائل کے حل کے آسان طریقہ پر رہنمائی پا کر ان کی ہمت بلند ہوئی جس کی وجہ سے بہت سے علماء دین فقہ کے قریب آئے اور ملک میں فقہ کا ایک ایسا خوش گوار ماحول بن گیا کہ امت کے اچھے اچھے دماغ اس طرف اپنی صلاحیت مبذول کرنے لگے۔

ایک قابل ذکر نفع یہ بھی ہے کہ امت کے ذہین ترین دماغ کی مشترکہ صلاحیت سے حاصل ہونے والی علمی وفقہی تحقیقات کو اس اکیڈمی کے سیمیناروں میں پیش کیا جاتا ہے۔ اور اس طرح اکیڈمی مغلق مسائل کا شاندار حل پیش کر کے ایک دنیا کو سیراب اور راہ یاب کر رہی ہے، جس کی وجہ سے اسلامی علوم اور مسائل واحکام اسلامی کا مستقل ایک دفتر اور ذخیرہ مرتب ہورہا ہے اور یہ اکیڈمی مسائل پر تفصیلی، اجتہادی، معیاری اور علمی تحقیقات سے اسلامی دنیا کو مالا مال کر رہی ہے۔

یہ نفع تو بطور خاص نوٹ کرنے کے قابل ہے کہ فقہ اکیڈمی میں ممتاز علماء ہند کی شرکت اور مسائل پر بحث وتحقیق کے بڑھتے ہوئے ذوق نے عالمی اسلامی دنیا میں ہندی علماء کی ایک ممتاز اور امتیازی شان وحیثیت قائم کی ہے۔

فقہ اکیڈمی کی یہ خصوصیات انفرادی طور پر ایک مسلمان کے لئے قابل فخر ہیں، مجموعی طور پر یہ ایک ایسا چمکتا روشن نور ہے جس سے پوری ملت اسلامیہ ہند کی پیشانی منور اور روشن ہوئی اور ہو رہی ہے۔

جامعہ اسلامیہ دار العلوم مہذب پور، اعظم گڑھ میں

یہ انتہائی مسرت وفرحت کا مقام ہے کہ زمانے کی پاکیزہ، مقدس، عظیم اور عبقری شخصیات کے ہاتھوں قائم شدہ اس تاریخ ساز اسلامک فقہ اکیڈمی کا یہ سولہواں سہ روزہ سمینار ہمارے یہاں منعقد ہورہا ہے، وقت اور تاریخ کی اس فیاضی پر ہم جتنا بھی فخر کریں کم ہے۔ گویا کہ حضرت قاضی صاحبؒ کو خراج عقیدت پیش کرنے کا ایک حسین موقع ہے۔

ضلع اعظم گڑھ جہاں آج یہ سیمینار منعقد ہورہا ہے، ہندوستان کے ان گنے چنے علاقوں میں سے ہے، جہاں علم وتحقیق کی بے مثال شخصیات پیدا ہوئیں، یہ علماء ومحققین کا دیار ہے، علم خیز بھی ہے اور علم پرور بھی۔ یہاں کی خاک سے پیدا ہونے والے علمی ستاروں میں محدث جلیل حضرت مولانا حبیب الرحمن

صاحب اعظمی، کثیر التصانیف ممتاز عالم دین مولانا حمید الدین فراہیؒ اور شارح ترمذی مولانا عبدالرحمن مبارکپوریؒ خاص طور پر قابل ذکر ہیں، جنہوں نے اپنی منفرد لیاقت اور علمی فیضان سے ایک دنیا کو سیراب کیا۔

اسی طرح اعظم گڑھ ممتاز اور باکمال ادیبوں کا بھی گہوارہ رہا ہے تاریخ کے ہر دور میں بالخصوص ماضی قریب میں باذوق بلکہ صاحب طرز ادیبوں کے قیام کا جو شرف اس خطہ کو حاصل رہا ہے اس کی مثال کم ملے گی، علامہ شبلی نعمانی، علامہ سید سلیمان ندوی جیسے امام ومقتدیٔ فن وہ شخصیات ہیں جن کے فیضان علمی وادبی نے اس شہر کی علمی رونق میں اضافہ کیا ہے۔

علم وادب اور اردو زبان میں اس دیار کی خدمت کو کبھی فراموش نہیں کیا جاسکتا، اس ضلع نے اپنے قیمتی، معیاری اور وسیع کتب خانوں کے ذریعہ بھی ادب ودیگر علوم کی شاندار خدمت کی ہے، علامہ شبلی نعمانی کی محنت سے قائم شدہ شبلی کالج ولائبریری اپنے علمی جواہر پاروں کے لئے شہرت رکھتی ہے، علوم اسلامی کے مخطوطات وکمیاب نسخوں کے حصول وحفاظت میں بھی غالباپٹنہ، کلکتہ اور حیدرآباد کے بعد یہ ضلع سب سے آگے ہے۔

حضرات! یہ جامعہ جس کی بنیاد ۱۹۹۴ء میں آپ کے اس خادم نے رکھی، چند سال کے قلیل عرصہ میں ظاہری وباطنی، تعلیمی وتعمیری، مادی اور روحانی ترقیات نے اس ادارہ کو شہر علم بنادیا ہے۔ الحمدللہ آج یہاں پانچ سو طلباء زیر تعلیم ہیں، ساڑھے تین سو مطبخ سے کھانے والے ہیں، شعبہ پرائمری، حفظ وتجوید کے ساتھ فارسی وعربی کی تعلیم مشکوۃ شریف تک ہورہی ہے، بارہ سال کے قلیل عرصہ میں ڈھائی سو طلباء شعبہ حفظ سے فارغ ہوچکے ہیں اور تین سو طلباء درجات فارسی وعربی سے فارغ ہوچکے ہیں، عالیشان مسجد کے علاوہ اکہتر کمرے تعمیر شدہ ہیں، جن میں رہائش کا باضابطہ نظم ہے، شعبہ افتاء بھی قائم ہے جس کو پانچ مفتیان کرام کی خدمات حاصل ہیں، سال رواں میں تعمیرات کے ساتھ جملہ شعبہ ہائے جامعہ پر خطیر رقم صرف ہوئی ہے، تعلیمی شعبہ کے ساتھ الحمدللہ شعبہ تصنیف وتالیف بھی یہاں زندہ ہے، اس قلیل عرصہ میں تقریباً تیرہ اہم کتابیں طبع ہوکر مقبول خاص وعام ہوچکی ہیں، سہ ماہی مجلہ بھی سال رواں سے شروع کیا گیا ہے۔

کلمات تشکر

حضرات محترم! اخیر میں آپ کا یہ خادم آپ سبھی حضرات کا خیر مقدم کرتا ہے، خوش آمدید کہتا ہے اور اس کا شکریہ ادا کرتا ہے کہ آپ حضرات نے سفر کی صعوبتیں برداشت کرکے ہمیں خدمت کا موقع دیا اور ضیافت کا شرف بخشا، اسی کے ساتھ ہم مجلس استقبالیہ کے تمام ذمہ داران وممبران کے مشکور ہیں کہ ان کا تعاون جامعہ کو قدم بہ قدم حاصل رہا جس سے سمینار کے انعقاد میں مدد ملی۔

ہم دعا کرتے ہیں کہ یہ وقیع اور موقر اجتماع اکیڈمی کے گذشتہ سمیناروں کی طرح بہر نوع کامیاب ہو اور یوں ہی ملت اسلامیہ کی رہبری کرتا رہے، اور اللہ پاک علم وفقہ کی اس انجمن کو منزل بہ منزل کامیاب کرے اور اس کا ارتقائی سفر مسلسل جاری رکھے۔

"ایں دعاء از من و از جملہ جہاں آمین باد"

تلخیص

مولانا صفدر زبیر ندوی

اسلامک فقہ اکیڈمی کی طرف سے اعظم گڑھ میں منعقد ہونے والے سولہویں فقہی سمینار کا ایک اہم موضوع نیٹ ورک مارکیٹنگ ہے، جس پر تقریباً ۴۲ علماء کرام کے مقالات اکیڈمی کو موصول ہوئے، ان کے مقالات اور ان کی آراء کا خلاصہ ذیل میں پیش کیا جارہا ہے:

۱- نیٹ ورک مارکٹنگ یا ملٹی لیول مارکٹنگ کمپنیوں کی تجارت میں شریک ہونا جائز ہے یا ناجائز؟

بیشتر حضرات اس میں شرکت کے عدم جواز کے قائل ہیں، ان میں اکثر حضرات کا کہنا ہے کہ بنیادی طور پر اس تجارت میں دھوکہ اور غرر پایا جاتا ہے (دیکھئے: مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی شیر علی گجراتی، مفتی انور علی اعظمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد نذیری، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت ثناء قاسمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، مولانا محمد اعظمی، سید شکیل احمد انور، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا محمد برہان الدین سنبھلی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

مختلف حضرات نے الفاظ کے فرق کے ساتھ مختلف وجوہات واسباب اور علل بیان کئے ہیں، ذیل میں ترتیب وار ذکر کیا جاتا ہے:

۱- اس عقد بیع میں رکنیت کی شرط ہے، جس کا عقد نہ تو مقتضی ہے اور نہ اس کے مناسب ہے، لہٰذا یہ بیع فاسد ہوگی (مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی شیر علی، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی سہیل اختر قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

۲- عمدہ اور اچھا کہہ کر اشیاء کی قیمتوں میں دوگنا یا تین گنا کا اضافہ کیا جاتا ہے، جو غبن کے درجہ میں آتا ہے (مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

مولانا ظہیر احمد کانپوری یہ بھی کہتے ہیں کہ یہ کمپنیاں شروع میں اچھا مال مارکیٹ میں لاتی ہیں اور پھر بعد میں اس کی کوالٹی کافی ہلکی کر دیتی ہیں اور قیمتیں وہی رہتی ہیں، اس لئے یہ بھی دھوکہ ہے۔

۳- ممبر جو رقم کمپنی کے حوالہ کرتا ہے اس میں جہالت ہے، چونکہ کمپنی اس کی کچھ رقم کو بلا تعیین مبیع کی قیمت اور کچھ رقم کو ممبر فیس شمار کرتی ہے، جس میں ایک قسم کا غرر ہے (مفتی حبیب اللہ قاسمی) جبکہ مولانا بہاء الدین ندوی، مولانا عارف باللہ قاسمی اور مولانا محمد اعظمی کا کہنا ہے کہ اس عقد کی نوعیت اجارہ کی ہے اور اس اجارہ میں اجرت مجہول ہوتی ہے، لہٰذا یہ عقد فاسد ہوگا، ''إذا کان ما وقع علیه عقد الإجارة مجهولا فی نفسه أو فی أجرة أو فی مدة الإجارة أو فی العمل المستأجر علیه فالإجارة فاسد'' (البحر الرائق) (مقالہ مولانا عارف باللہ قاسمی)۔

جبکہ مولانا عطاء اللہ قاسمی، مفتی شیر علی گجراتی، ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مولانا نذر توحید مظاہری اور مولانا عارف باللہ قاسمی وغیرہ کا کہنا ہے کہ ملٹی لیول مارکٹنگ کا پورا طریقہ تجارت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتا ہے اور بقول مولانا خورشید احمد اعظمی اس میں ایک ہی عقد میں دو سودے ہوتے ہیں، یعنی سامان کی بیع اور ممبر بننے کا تعاقد اور یہ حدیث میں مذکور ممنوعہ شکل میں داخل ہونے کے مشابہ ہے۔

۴- مولانا ایم اے عبدالقادر، مفتی نذیر احمد کشمیری، سید شکیل انور اور قاضی عبدالجلیل قاسمی نے اس پورے اسکیم کو دجل وفریب اور دھوکہ قرار دیا ہے، جبکہ

مولانا عارف باللہ قاسمی اور مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ظہیر احمد کانپوری کہتے ہیں کہ اس معاملہ پر قمار کی تعریف صادق آتی ہے، اس لئے کہ اس میں شریک ہونے والا جو مال لگاتا ہے وہ اس خطرہ سے یقیناً دوچار رہتا ہے کہ اس کو اس کے عوض نفع حاصل ہوگا یا نہیں؟ اسی طرح ممکن ہے ایک شخص محنت کے باوجود کوئی ممبر نہ بنا سکے تو اس کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا اور اس کی محنت ضائع ہوگی، یا یہ کہ اخیر والے ممبر کے لئے کوئی آدمی ہی نہ بچے کہ اس کو اس کمپنی کا ممبر بنائے تو یہ ایک قسم کا غرر ہے (دیکھئے: مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی شیر علی گجراتی، مفتی ثناء الہدیٰ قاسمی، مولانا نذر توحید مظاہری، مفتی سہیل اختر قاسمی)۔

۵- مفتی سعید الرحمن قاسمی اور مولانا محمد اعظمی کے بقول کمیشن پانے کے لئے ایک متعینہ رقم کا سامان کمپنی سے خریدنے یا CD فراہم کر کے غریب بچوں کو مفت تعلیم دینے کی شرط لگانا تقاضہ بیع کے خلاف ہے، مولانا محمد اعظمی اس کے علاوہ مزید یہ کہتے ہیں کہ جو شرط لگائی جارہی ہے اس کا تعلق مستقبل سے ہے اور جو شرط مستقبل کے ساتھ مشروط ہو وہ منعقد ہی نہیں ہوتی۔ مولانا عارف باللہ قاسمی اور مفتی انور علی اعظمی اس کا اضافہ کرتے ہیں کہ اس میں خریدنے والے کی کامل رضامندی کا فقدان ہوتا ہے، جبکہ عقد بیع کی صحت کے لئے خریدنے والے کی رضامندی ضروری ہے، اور بقول مولانا خورشید انور اعظمی اور مولانا ابوسفیان مفتاحی اس کے ساتھ یہ بھی ہوتا ہے کہ کمپنی کے مقرر کردہ نرخ پر لینے پر آدمی مجبور ہوتا ہے اور اس کی وجہ سے حق مساومہ سے محروم ہوجاتا ہے۔

۶- قاضی عبد الجلیل قاسمی نے نیٹ ورک مارکٹنگ کا بھرپور تجزیہ کرتے ہوئے بتایا:

الف- یہ اسکیم دراصل چورانوے فیصد لوگوں کو دھوکہ میں رکھ کر ان کی رقم حاصل کرنا ہے اور صرف چھ فیصد لوگوں کو معمولی کمیشن دینا ہے (نیز مقالہ مولانا شوکت ثناء قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مولانا ایم اے عبد القادر)۔

ب- اس نظام کی بنیادی خرابی یہ ہے کہ اس میں زیادہ دیر اور زیادہ دور تک چلنے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے اور کسی نہ کسی حد پر پہنچ کر اس کا بند ہوجانا لازم ہے (نیز مقالہ مولانا شوکت ثنا قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی)۔

ج- درحقیقت یہ پورا نظام "پھنسو اور پھنساؤ" پر قائم ہے۔

سید شکیل انور صاحب اس نظام کو مکمل فریب قرار دیتے ہوئے کہتے ہیں کہ اس کے ذریعہ ضروری اور غیر ضروری مصنوعات کی کھپت سے سماج کو استہلاک پسند اور فضول خرچ بنایا جاتا ہے اور کمیشن کے نام پر جو کچھ تقسیم کار کو ملتا ہے وہ لوٹ کھسوٹ کی حصہ داری میں سے ملتا ہے، یعنی ہر مرحلہ کے تقسیم کار کو دوسرے مرحلہ کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے۔

۷- مولانا خورشید احمد اعظمی، مفتی انور علی اعظمی اور مولانا ابوسفیان مفتاحی صاحب مزید یہ کہتے ہیں کہ اس میں تلقی جلب کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کا سامان اپنے توسط سے لاکر اور اپنی مقرر کردہ نرخ اور قیمت پر فروخت کیا جاتا ہے اور اس طرح کمپنی کے اس مارکیٹ پر کچھ مخصوص لوگوں کے قبضہ اور تسلط کی صورت پیدا ہوتی ہے جبکہ ایسا کرنے سے منع کیا گیا ہے، حدیث میں ہے:

۱- "نهى رسول الله ﷺ أن تتلقى السلع قبل أن تبلغ الأسواق" (مسلم)۔

۲- "نهى رسول الله ﷺ أن يتلقى الجلب" (مسلم)۔

۳- "لا يبع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض" (مسلم)۔

ان احادیث کا مقصود یہ ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے، جبکہ نیٹ ورک مارکٹنگ میں اس کے برعکس ہوتا ہے۔

۸- مولانا مصطفی عبد القدوس ندوی صاحب ایک دوسری بات کہتے ہیں کہ ایسی کمپنیوں میں شرکت فقہی قاعدہ "الأمور بمقاصدها" کے ساتھ مربوط ہے، یعنی اگر کمپنی کے مکمل سسٹم کو اختیار کرنے کا ارادہ ہو تو شرکت ناجائز ہوگی اور اگر پورے نظام کو نہیں بلکہ جس حد تک شریعت اسلامی کے مطابق ہے اسی حد تک اختیار کرنے کا ارادہ ہو تو شرکت جائز ہوگی۔

بہرحال مفتی نذیر احمد کشمیری نے حاصل کلام کے طور پر اس تجارت کے ناجائز ہونے کی علتوں کو نمبروار اس طرح شمار کیا ہے:

۱- یہ ایک عقد میں دو عقدوں کو جمع کرنے والا معاملہ ہے۔

۲- یہ معاملہ شرعاً غرر پر مشتمل ہے۔

۳- اس معاملہ میں قمار پایا جارہا ہے۔

۴- اس میں باطل طریقہ سے لوگوں کو موہوم کمیشن کا لالچ دے کر باطل اور ناجائز راہ سے مال کھینچنا ہے۔

۵- یہ معاملہ دجل وفریب پر مشتمل ہے۔

۶- یہ ایسی شرط سے مشروط ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے اور اس میں دلال بنانے کو خریدار بنانے پر مشروط کیا گیا ہے۔

جبکہ ایم اے عبدالقادر نے امام نووی کے حوالہ سے لکھا ہے کہ دھوکہ دہی کے باوجود تجارت جائز ہوسکتی ہے اگر درج ذیل چار شرائط پائی جائیں:

الف- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو۔

ب- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو۔

ج- جو پوشیدگی یا خفا ہے وہ بالکل یسیر وحقیر ہو۔

د- غرر یا دھوکہ اصول میں ہرگز نہ ہو بلکہ فروع میں ہو۔

نیٹ ورک بزنس میں ان شرائط میں سے کوئی بھی شرط نہیں پائی جاتی، لہذا یہ تجارت فاسد ہوگی۔

قائلین عدم جواز کے دلائل

آیات:

۱- "ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام..." (سورۂ بقرہ: ۱۸۸)

(مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، قاضی عبدالجلیل قاسمی، مولانا شوکت ثنا قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مفتی سہیل اختر قاسمی وغیرہ)۔

۲- "يا أيها الذين آمنوا إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان" (سورۂ مائدہ/ ۹۰)

(مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی)۔

احادیث

۱- "قال رسول الله ﷺ: من استأجر أجرًا فليعلمه أجره" (رواه عبد الرزاق بحواله فقه السنه ۳/۲۱۸)

(مقالہ مولانا بہاء الدین ندوی)۔

۲- "نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر" (مسلم)

(مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی شیر علی گجراتی، مفتی نذیر احمد کشمیری)۔

۳- "نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة"۔ نیز ایک روایت میں ہے: "نهى رسول الله ﷺ: عن صفقتين في صفقة" (احمد ۲/۲۰۵، بیہقی ۵/۳۴۳) (مقالہ مولانا محمد اعظمی، مفتی نذیر احمد، مولانا عارف باللہ، مفتی عبدالرحیم، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا خورشید احمد اعظمی)۔

۴- "إن النبي ﷺ نهى عن المحاقلة والمزابنة والثنيا إلا أن تعلم" (مقالہ مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

۵- "إن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الملامسة والمنابذة" (مسلم) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی)۔

۶- "نهى النبي ﷺ عن النجش" (حاشية البخاری ۲/۲۸۷) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی)۔

مفتی نذیر احمد کشمیری نے اس تجارت کے ناجائز ہونے کا فتوی جن عرب اور غیر عرب علماء نے دیئے ہیں ان کے نام بھی ذکر کئے ہیں، مثلاً عرب علماء

میں شیخ محمد صالح المنجد، ڈاکٹر عبدالحی یوسف، ڈاکٹر احمد بن موسیٰ (طائف) اور احمد خالد ابوبکر ہیں (بحوالہ ملٹی لیول مارکٹنگ کا شرعی حکم، مکتبہ صدیق ڈابھیل)۔

غیر عرب علماء میں مفتی حبیب الرحمن خیرآبادی (دارالعلوم دیوبند)، مفتی محمد طاہر صاحب (مظاہر علوم سہارنپور)، مفتی محمد سلمان منصور پوری (مدرسہ شاہی مرادآباد)، مفتی محمد عصمت اللہ بتصدیق مفتی محمد تقی عثمانی (دار العلوم کراچی)، مولانا محمد برہان الدین سنبھلی (ندوۃ العلماء لکھنؤ)، مفتی محمد بلال صاحب (جامعۃ العلوم الاسلامیہ پاکستان)، مفتی محمد نعیم صاحب (خیرالمدارس ملتان پاکستان) وغیرہ شامل ہیں۔

شرکت کے جواز کے قائلین

جن حضرات نے ان کمپنیوں کی تجارت میں شریک ہونے کو کسی نہ کسی صورت میں جائز اور درست قرار دیا ہے ان کے اسمائے گرامی درج ذیل ہیں:

(مولانا سلطان احمد اصلاحی، مولانا سلمان منصور پوری، قاضی ذکاء اللہ شبلی، مولانا رحمت اللہ ندوی، مولانا مصطفی قاسمی آواپوری، مفتی تنظیم عالم قاسمی، مولانا اقبال احمد قاسمی کانپور)۔

مولانا سلطان احمد اصلاحی نے ایم وے کمپنی کے طریقہ کار پر پوری تفصیلی گفتگو کی ہے، وہ کہتے ہیں کہ ایم وے کی طرف سے جو ملفوف (Kit) بھیجا جاتا ہے اس میں اس طرح کے غرر، دھوکے اور جہالت کا کوئی شبہ نہیں ہے جس کی وجہ سے عام طور پر فقہ اسلامی میں کسی چیز کی تجارت ناجائز اور حرام کے دائرہ میں آتی ہے، اس میں اسی قدر غرر اور جہالت ہے جس کو اس درجہ میں کمی بیشی کے فرق سے بازار میں پھیلے ہوئے اس طرح کے تمام پیکٹوں، ڈبوں اور لفافوں میں گوارا کیا جاتا ہے۔

اس کے بعد موصوف کہتے ہیں کہ کمپنی کے اس سودے میں اگر بیع اور شرط ایک ساتھ ہے تو حدیث وفقہ دونوں سے اس کی گنجائش ہے (تفصیلی دلائل سوال نمبر ۳ کے تحت دیکھے جائیں)، اگر یہ ایک ہی وقت میں بیع اور اجارہ ہے تو بھی اس کا بھی جواز ہے، مزید کہتے ہیں کہ یہ صرف خریداری کا معاملہ ہی نہیں بلکہ ایک ہی وقت میں خریداری اور ایجنسی کا دوہرا سودا ہے۔ قیمتوں میں اضافہ کے سلسلہ میں کہتے ہیں کہ کمپنی کی مصنوعات مہنگی ہوسکتی ہیں لیکن ان میں کوئی دھوکہ دھڑی نہیں ہے، اور جہاں تک اس کی مصنوعات کی عمدگی کا سوال ہے تو اس کے قائل وہ لوگ بھی ہیں جو اس کاروبار کے ناقد ہیں (اور اس سلسلہ میں سرینگر کے انجینئر سید عبدالحمید کے مراسلہ کا حوالہ دیا ہے)۔

مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب کا کہنا ہے کہ تجارت کا یہ جدید طریقہ عوام کے فائدہ اور افلاس وغربت کو ختم کرنے یا کم کرنے کی ایک مناسب کوشش کے طور پر ہے اور اسلامی نقطہ نظر سے اس میں کوئی قباحت معلوم نہیں ہوتی ہے یعنی غرر، ضرر، خطر، ربوا، قمار اور شروط باطلہ وفاسدہ سے خالی ہے، لہذا جائز ہے۔

مولانا مصطفی قاسمی آواپوری کہتے ہیں کہ کمپنی میں ممبری فیس داخل کر کے اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے کیونکہ آیت ہے:

"وأحل الله البيع وحرم الربوا" (سورۂ بقرہ: ۲۷۵)۔

اور حدیث ہے: "أن النبي ﷺ سئل أى الكسب أطيب؟ فقال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور" (مسند احمد ۴/۱۴۱، مجمع الزوائد ۴/۶۰)۔ جبکہ مولانا سلمان منصور پوری صاحب کا کہنا ہے کہ اگر صرف سامان کی خریداری کے لئے کمپنی کا ممبر بنے اور کمپنی کی بونس اسکیموں سے کوئی دلچسپی نہ ہو تو اس میں شرعاً کوئی حرج معلوم نہیں ہوتا۔

مفتی تنظیم عالم قاسمی صاحب نے نیٹ ورک مارکٹنگ کو جوائنٹ اسٹاک کمپنی سے مشابہ قرار دیتے ہوئے کہا ہے کہ آج بہت سی کمپنیاں ہیں جو مصنوعات کے تئیں لوگوں سے رقم لیتی ہیں اور ان سے حاصل ہونے والے منافع بقدر حصص لوگوں میں تقسیم کردیتی ہیں، جیسا کہ حضور ﷺ کے عہد میں تجارت کا ایک دستور یہ بھی تھا کہ قبیلے کے تمام افراد اپنا ایک ایک درہم یا ایک ایک دینار ایک جگہ جمع کردیتے، پھر اس رقم کو قافلے والے شام لے جاکر اس سے مال تجارت لاکر فروخت کرتے اور پھر اس کا نفع ہر ایک کو ملتا تھا۔ اس میں کوئی قباحت نہیں پائی جاتی، لہذا اس تجارت میں شریک ہونا درست ہے، جبکہ مفتی اقبال احمد قاسمی کا کہنا ہے کہ تجارت کی یہ جدید صورت بیع واجارہ سے مرکب ہے، اس میں بیع بالشرط کی بھی شکل ہے، نیز قمار کا بھی معمولی شبہ ہے اور ممبر سازی

کی جواجرت ہے اس میں بھی جہالت ہے، یعنی تجارت کا یہ طریقہ مختلف خامیاں رکھتا ہے، اس کے باوجود یہ خامیاں ایسی ہیں کہ غوروفکر کے بعد ان کو حد جواز میں لایا جاسکتا ہے، بلکہ بعض خرابیاں محض بادیٔ الرائے ہیں، حقیقتاً وہ خرابی اس میں موجود نہیں ہے۔

سوال ۲: جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے یا دونوں میں فرق ہے؟

حاصل ہونے والے دونوں کمیشن میں فرق ہے

اکثر مقالہ نگاروں نے دونوں میں فرق کیا ہے اور بعض حضرات کے یہاں دونوں کا حکم یکساں ہے، بہر حال جن لوگوں نے کہا کہ دونوں میں فرق ہے، ان کا کہنا ہے کہ کمپنی کے ممبر نے جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر اس پہلے والے ممبر کو جو کمیشن ملے گا وہ تو اس کے لئے حلال ہوگا، لیکن جو لوگ بالواسطہ ممبر بنے ہیں اور اس پہلے ممبر کا اس میں کوئی دخل نہیں ہے تو ان کی خریداری کا کمیشن اس کے لئے مطلق جائز اور حلال نہیں ہوگا، یہ رائے مندرجہ ذیل حضرات کی ہے:

مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی، مفتی انور علی اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا محمد شوکت ثنا قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا سلمان منصور پوری، مولانا مصطفی قاسمی آدا پوری۔

ان میں سے اکثر حضرات کا کہنا ہے کہ بالواسطہ ممبر سازی میں الف کی کوئی محنت اور بھاگ دوڑ نہیں ہوتی ہے، لہذا بلاعوض کمیشن لینا گویا سود اور رشوت لینا ہے (مولانا مصطفی قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا محمد شوکت ثنا قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی) اور بقول مولانا محمد اعظمی اس میں ایک طرح سے دوسرے کا حق لینا ہے۔ ان حضرات نے دلالی کی اجرت کے جواز پر مختلف دلائل پیش کئے ہیں۔

ممبر بنانے کا عمل دلالی ہے اور دلالی کی اجرت لینا جائز ہے (بخاری، کتاب الاجارہ، باب اجر السمسرہ) (مقالہ مصطفی قاسمی)۔

مفتی عارف باللہ قاسمی اور مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی کا کہنا ہے کہ ممبر بنانے والے کی حقیقت اجیر مشترک کی ہے، فتاوی ہندیہ میں ہے:

''الأجير المشترك من يستحق الأجر بالعمل'' (۴/۵۰۰، نیز مجمع الانہر، فصل احکام الاجیر و انواعہ)

اجیر مشترک وہ ہے جو اپنے عمل کے بدلے اجرت کا مستحق ہوتا ہے)۔

لیکن مولانا سلمان منصور پوری صاحب کہتے ہیں کہ براہ راست ممبر بنانے پر کمیشن لینے کی گنجائش اس شرط کے ساتھ نکل سکتی ہے کہ اجرت پہلے سے متعین ہو، اگر اجرت باقاعدہ متعین نہ ہو تو اجارہ فاسد ہونے کی وجہ سے یہ معاملہ ناجائز ہوگا۔ درمختار مع الشامی کی یہ عبارت نقل کی ہے:

وشرطها كون الأجرة والمنفعة معلومتين، لأن جهالتهما تفضى إلى المنازعة'' (۹/۷)۔ نیز ''تفسد الإجارة لشروط المخالفة لمقتضى العقد، فكل ما أفسد البيع يفسدها كجهالة مأجور أو أجرة أو مدة أو عمل'' (۹/۶۴)۔

مولانا ابوسفیان مفتاحی صاحب اور مولانا خورشید احمد اعظمی صاحب دونوں میں فرق کی وجہ یہ بتاتے ہیں کہ نامعلوم ممبران کی خریداری کا علم نہ ہونے کی وجہ سے اس میں غرر ہے اور امکان نزاع ہے۔

مفتی جمیل احمد نذیری، مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی اور مفتی عارف باللہ قاسمی ایک دوسری بات یہ کہتے ہیں کہ براہ راست ممبر بنانے والے کی خریداری صرف ایک بار کمیشن لینا جائز اور حلال ہوگا، دوسری اور تیسری بار کی خریداری پر نہیں۔

''اعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه'' (ابن ماجہ، حدیث نمبر ۲۴۴۳، بیہقی، حدیث نمبر: ۱۱۶۵۹) (مقالہ مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی)۔

مولانا مصطفی ندوی صاحب مزید یہ بھی کہتے ہیں کہ ایک بار کے بعد ملنے والے کمیشن کو ہبہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا اور نہ اس کی طرف سے کمپنی کو وکیل بہ قرار دیا جاسکتا ہے، اس لئے کہ صراحتاً اس سلسلہ میں کوئی عقد و معاملہ نہیں ہوا ہے۔

حاصل ہونے والے دونوں کمیشن ناجائز ہیں

جن حضرات کے نزدیک دونوں کا حکم یکساں ہے ان میں سے بھی بعض حضرات کے نزدیک دونوں صورتوں میں الف کا کمیشن لینا جائز اور درست نہیں ہے، خواہ بلاواسطہ ممبر بنائے جانے پر ہو یا بالواسطہ، اس لئے کہ جب ایسی کمپنی میں شرکت ہی جائز نہیں ہے تو اس کمپنی کے لئے ممبر بنا کر کمیشن حاصل کرنے کا جواز کیسے ہوسکتا ہے؟ یہ رائے ہے مفتی شیر علی گجراتی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مولانا نذر توحید مظاہری، مفتی ظہیر احمد کانپوری، مفتی سہیل اختر قاسمی، مولانا بہاء الدین ندوی اور سید شکیل انور کی۔ بس فرق یہ ہے کہ مولانا بہاء الدین ندوی کے نزدیک کمپنی کے لئے ممبر سازی کی جو اجرت ہے وہ دونوں صورتوں میں مجہول ہے۔ سید شکیل انور صاحب کمیشن کو لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری قرار دیتے ہیں اور مفتی ثناء الہدی قاسمی اور مفتی سہیل اختر قاسمی کا کہنا ہے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیچا جا رہا ہے اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضہ میں ہے۔

حاصل ہونے والے دونوں کمیشن جائز ہیں

بعض وہ حضرات جن کی رائے یہ ہے کہ دونوں صورتوں میں کمیشن لینا جائز اور درست ہے ان میں سے مولانا سلطان احمد اصلاحی فروخت شدہ مال پر کمیشن کے علاوہ کو اضافی انعام قرار دیتے ہیں اور کہتے ہیں کہ یہ اس کے حق میں ملازمت کے دائرہ میں پراویڈنٹ کے اضافہ اور ملازمت کے بعد پنشن اور گریجویٹی کی طرح ہے، اور اس کو اوپر کی دلالی کی توسیع بھی کہا جاسکتا ہے۔ قاضی ذکاء اللہ شبلی صاحب اور مفتی اقبال احمد قاسمی صاحب نے اس کی مثال اس کار خیر اور نیک عمل سے دی ہے کہ جتنے لوگ اس کار خیر کو انجام دیں گے ان کے ثواب میں سے اصل بانی کا بھی حصہ ہوتا ہے اسی طرح کمپنی کے بانی اور اس سے جڑنے والوں کو منافع میں سے حصہ دیا جائے گا اور تقریباً یہی بات مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب بھی کہتے ہیں اور مزید یہ کہتے ہیں کہ کمپنی کسی دوسرے ممبر کے کمیشن میں کوئی کٹوتی نہیں کرتی ہے بلکہ یہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے اور یہ کہ وہ جنس وقت اور عمل کی اجرت ہے۔

مفتی اقبال احمد قاسمی کا کہنا ہے کہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن بھی پہلے ہی شخص کی ممبر سازی کا ثمرہ ہے اور جس کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کے واسطے سے اس کی محنت متعدی ہوئی ہے اور یہ کہنا صحیح نہیں کہ اجرت کسی عمل کے مقابل نہیں ہے بلکہ ایک جگہ عمل کثیر محسوس اور لازمی ہے اور دوسری جگہ عمل قلیل مخفی اور اختیاری ہے۔ پھر مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب کے حوالہ سے موصوف کہتے ہیں کہ معاملات میں جہالت اور عدم تعیین اس وقت مضر ہے جبکہ وہ فریقین کے درمیان وجہ نزاع بنتی ہوں اور آج کل مختلف کاروبار میں اس طرح کمیشن مقرر کیا جاتا ہے اور یہ تعیین فریقین کے درمیان نزاع کا باعث نہیں بنتی ہے، اس لئے یہ صورت جائز ہونی چاہئے۔

مفتی تنظیم عالم قاسمی کہتے ہیں کہ راست خریدار کے آگے خریداروں کی خرید پر ملنے والی رقم کو کمپنی کی طرف سے انعام قرار دیا جائے، اور انعام کے لئے بار بار کسی عمل کی ضرورت نہیں ہوتی۔

سوال- ۳: کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آجاتی ہے؟

بیشتر مقالہ نگار حضرات کی رائے میں تجارت کی یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتی ہے، جس کی وجہ سے بیع فاسد ہوجاتی ہے، جن میں مفتی انور علی اعظمی، مولانا خورشید احمد اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت ثنا قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، مولانا نذر توحید مظاہری، مفتی ظہیر احمد کانپوری، مفتی سہیل اختر قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، قاضی عبدالجلیل قاسمی اور مفتی نذیر احمد کشمیری قابل ذکر ہیں۔

اکثر حضرات نے اس ضمن میں درج ذیل حدیث نقل کی ہے:

۱- ''نهى النبي ﷺ عن بيع و شرط'' (طبرانی) (مقالہ مفتی حبیب اللہ قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مفتی شیر علی گجراتی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مفتی سہیل اختر قاسمی)۔

۲-''لایحل شرطان فی بیع''، اور ایک روایت میں ہے: ''نھی رسول اللہ ﷺ عن شرطین فی بیع'' (احمد، ۲/۱۷۹، ترمذی، ابوداؤد، نسائی وغیرہ) (مقالہ مولانا محمد اعظمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی نذیر احمد وغیرہ)۔

۳-''قال رسول اللہ ﷺ: مابال رجال یشترطون شروطا لیست فی کتاب اللہ، ماکان من شرط لیس فی کتاب اللہ فھو باطل'' (بخاری، کتاب البیوع، باب إذا اشترط شروطاً فی البیع لاتحل) (مقالہ مولانا مصطفی قاسمی آداپوری، مولانا محمد اعظمی)۔

۴-''کل شرط لا یقتضیه العقد و فیه منفعة لأحد المتعاقدین أو للمعقود علیه وھو من أھل الاستحقاق فیفسد'' (بدایہ و فتح القدیر ۶۲/۳) (مقالہ قاضی عبدالجلیل قاسمی، مولانا عارف باللہ قاسمی، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی سہیل اختر قاسمی)۔

۵-''ولا بیع بشرط لا یقتضیه العقد ولا یلائمه وفیه نفع لأحدہما أو لمبیع لأہل الاستحقاق ولم یجر العرف به ولم یرد الشرع بجوازہ'' (تنویر الابصار ۱۳۵/۴) (مقالہ مولانا عطاء اللہ قاسمی)۔

۶-''وأما شرائط الصحة (أی صحة البیع)...ومنها خلوہ عن شرط مفسد وھو أنواع شرط فی وجودہ غرر...ومنه شرط لا یقتضیه العقد وفیه منفعة لأحدھما'' (البحر الرائق ۲۸۱/۵) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی سہیل اختر قاسمی)۔

۷-''ومنها شرط لا یقتضیه العقد وفیه منفعة للبائع أو للمشتری أو للمبیع إن کان من آدم کالرقیق، ولیس بملائم للعقد ولا مما جری به التعامل بین الناس الخ فالبیع فی ھذا کله فاسد، لأن زیادة منفعة مشروطة فی البیع تکون ربا لأنھا زیادة لا یقابلھا عوض فی عقد البیع'' (بدائع الصنائع ۱۶۹/۵) (مقالہ مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

شرط کے سبب عقد میں فساد آنے کی وجہ یہ بیان کی جاتی ہے کہ اس سے انتقال، اختیار اور حق تصرف دونوں معلق ہوجاتا ہے، اور بیع کے تام ہوجانے کے باوجود نہ بائع کو ثمن پر حق تصرف حاصل ہوتا ہے اور نہ مشتری کو مبیع پر مالکانہ حقوق حاصل ہوتے ہیں، اسی لئے شرط لگانے کو ممنوع قرار دیا گیا ہے (مقالہ مفتی نذیر احمد کشمیری)۔

اور یہ کہ بیع میں ایسی شرط لگائی جائے جس میں غرر اور دھوکہ ہو، یا ایسی شرط لگائی جائے جو عقد بیع کے مقتضی کے خلاف ہو، یا ایسی شرط لگائی جائے کہ متعاقدین میں سے صرف ایک کا نفع متعلق ہو تو ایسی بیع فاسد ہوگی (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

مولانا مصطفی قاسمی نے بیع بالشرط کے ممنوع ہونے کی دو علتیں بیان کی ہیں: ایک مفضی إلی الربوا ہونا، اور دوسرے مفضی إلی النزاع ہونا۔

''۔۔لأن فیه زیادة عاریة عن العوض فیؤدی إلی الربوا، أو لأنه یقع بسببه المنازعة فیعری العقد عن مقصودہ'' (البنایہ شرح الہدایہ ۱۸۱/۸)۔

مفتی جمیل احمد نذیری اور مفتی انور علی اعظمی صاحب کہتے ہیں کہ یہ صورت بیع بالشرط کی اسی وقت ہوگی جبکہ دونوں رقموں کو ایک ساتھ ملا کر بلا تعیین دیا جائے یعنی دونوں کا حصہ مجہول ہو۔ مولانا ظفر الاسلام صاحب اس میں یہ اضافہ کرتے ہیں کہ سامان کی خریداری کی بھی شرط ہو، لیکن مولانا ابو سفیان مفتاحی اور مولانا خورشید احمد اعظمی کہتے ہیں کہ دونوں رقمیں غیر متعین ہوں تب بھی معاملہ درست نہ ہوگا ثمن میں جہالت کی وجہ سے، اور اگر دونوں رقمیں معلوم و متعین ہوں تب بھی معاملہ ناجائز ہوگا بیع مع شرط پائے جانے کی وجہ سے۔

جن حضرات نے تجارت کی اس صورت کو بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں مانا ہے، یا جو بیع بالشرط مانتے ہوئے جواز کی بات کہتے ہیں ان کے اسماء درج ذیل ہیں:

قاضی ذکاء اللہ شبلی، مولانا رحمت اللہ ندوی، مفتی تنظیم عالم قاسمی، مولانا سلمان منصور پوری، مفتی اقبال احمد قاسمی، مولانا سلطان احمد اصلاحی، مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی۔

مولانا سلطان احمد اصلاحی صاحب لکھتے ہیں کہ جہاں تک مسئلہ ملفوف کے ساتھ رجسٹریشن فیس کا ہے تو یہ یا تو ایک ساتھ دوسو روپئے دیے ہیں، یا ایک ہی سودا ہے لیکن شرط کے ساتھ ہے، یا یہ کہ دونوں الگ الگ سودے ہیں، ان کا کہنا ہے کہ حدیث وفقہ دونوں سے اس کی گنجائش نکلتی ہے اور عرف عام میں بھی اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، انہوں نے درج ذیل حدیث سے استدلال کیا ہے:

۱-''عن عبداللہ بن عمر أن رسول اللہ ﷺ قال: من باع نخلا قد أبرّت فثمرتها للبائع إلا أن يشترط المبتاع'' (بخاری، کتاب الشروط، باب إذا باع نخلا قد أبرت)

(حضرت عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: جو کوئی شخص کھجور کا درخت بیچے جس کی قلم کاری (تأبیر) کی جا چکی ہو تو اس کا پھل بیچنے والے کا ہوگا سوائے اس کے کہ خریدار (اس کی پیشگی) شرط کرلے)۔

تھوڑے سے الفاظ کے فرق کے ساتھ ایک دوسری جگہ بخاری، کتاب البیوع، باب بیع النخل بأصلہ میں یہ حدیث موجود ہے۔

۲- دوسری مثال میں حضرت بریرہؓ کی آزادی کے مسئلہ کو پیش کیا ہے کہ حضرت عائشہؓ مکاتبت کا پیسہ ادا کر کے حضرت بریرہؓ کو آزاد کرالینا چاہتی تھیں، تو حضرت بریرہ کے مالک نے کہا کہ حضرت عائشہ اگر آزاد کرانا چاہتی ہیں کرالیں لیکن حق ولاء ہمیں حاصل رہے گا، تو حضرت عائشہؓ نے اس صورت حال کو حضور ﷺ کے سامنے رکھا، آپ ﷺ نے فرمایا: ''ابتاعي واعتقي، فإن الولاء لمن أعتق'' (بخاری؛ کتاب الشروط: باب الشروط فی البیع)۔ اس سے معلوم ہوا کہ اگر کوئی ایسی شرط رکھی جائے جو عرف کے خلاف ہو تو وہ شرط لغو ہوگی، چنانچہ اس واقعہ میں ایسا ہی ہوا، اور آزاد کرانے والے کے لئے حق ولاء کا فیصلہ کیا گیا، چونکہ عرف یہی تھا کہ جو آزاد کرائے گا اسی کو حق ولاء حاصل ہوگا۔

۳- تیسری مثال میں حضرت جابرؓ کے واقعہ کو بطور دلیل پیش کیا ہے کہ دوران سفر حضور ﷺ نے حضرت جابرؓ کا اونٹ خریدا تو حضرت جابرؓ نے اسی اونٹ پر بیٹھ کر مدینہ اپنے گھر تک جانے کی شرط رکھی اور حضور ﷺ نے اس شرط کو منظور کرلیا، بخاری میں مختلف الفاظ سے مروی روایات موجود ہیں:

الف ''---فبعته، فاستثنيت حملانه إلى أهلي''۔

ب ''---فبعته على أن لي فقار ظهره حتى أبلغ المدينة''۔

ج ''---شرط ظهره إلى المدينة'' (بخاری، کتاب الشروط، باب إذا اشترى البائع ظهر الدابة---)۔

۴- فقہ سے انہوں نے صرف ایک مثال دی ہے وہ یہ کہ خریدار کے لئے پھل کو قابل استعمال ہونے کے بعد فوری طور پر توڑ لینا ضروری ہے، لیکن اگر وہ یہ شرط رکھ کر پھل خریدے کہ وہ درخت پر باقی رہے گا تو یہ بیع فاسد ہوگی، شیخین کی یہی رائے ہے، لیکن شیخین کے برخلاف امام محمد کے نزدیک سودے کی یہ صورت استحساناً جائز ہوگی، اس لئے کہ عام طور پر لوگوں کے یہاں اس کا رواج ہے۔ ہدایہ کی عبارت ہے:

''وإن شرط تركها على النخيل فسد البيع لأنه شرط لا يقتضيه العقد وهو شغل ملك الغير أو هو صفقة في صفقة وهو إعارة أو اجارة في بيع واستحسنه محمد للعادة'' (ہدایہ ۳/۱۰)۔

موصوف نے عرف عام سے بھی اس کی چند مثالیں دی ہیں، مثلاً زمین کی خرید وفروخت کا مسئلہ ہے کہ خریدار کو زمین کی قیمت کے علاوہ رجسٹری کا خرچہ الگ سے دینا پڑتا ہے، اسی طرح منڈی سے اگر کوئی بڑی مقدار میں غلہ وغیرہ خریدے تو سامان کی قیمت ادا کرنے کے بعد الگ سے اسی سامان پر سرکاری محصول ادا کرنا پڑتا ہے، اسی طرح منی آرڈر کا مسئلہ ہے کہ ڈاکخانہ کو مثلاً سو روپئے کے بدلہ ایک سو پانچ روپئے ادا کرنا پڑتا ہے، اس کے علاوہ چیک، ڈرافٹ اور نقد کے تبادلے کی دوسری بہت سی صورتوں میں بھی تفاضل کو گوارا کرنا پڑتا ہے۔ اسی طرح کی ایک مثال رسالوں کے پیشگی چندے کی ہے جو فی الحقیقت معدوم کی بیع ہے جس کا عدم جواز معروف ہے۔ اس کے علاوہ بھی دوسری مثالیں دی ہیں۔

اسی سے ملتی جلتی کچھ مثالیں اور توجیہات مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب نے بھی پیش کی ہیں اور بیع مع شرط کے ضمن میں عبدالقادر شیبۃ الحمد کی کتاب ''فقہ الاسلام شرح بلوغ المرام'' سے یہ عبارت بھی ذکر کی ہے:

''جواز البيع والشرط إذا كان الشرط معلوما ولا يتعارض مع المراد من البيع ويصح إفراده بالعقد'' (فقہ الاسلام ۵/۱۱۹)

(یعنی بیع اور شرط جائز ہے جبکہ شرط معلوم ہو اور بیع کے مقصد سے متصادم نہ ہو، اور اسے عقد سے علاحدہ کرنا صحیح ہو)۔ اسی طرح آگے یہ بھی لکھا ہے کہ حافظ ابن حجر فتح الباری میں فرماتے ہیں: بیع اور شرط کی ممانعت والی حدیث کی سند میں کلام ہے اور وہ قابل تاویل ہے...... الخ، اگر معلوم شئی کی شرط معلوم

وقت کے لئے لگائے تو کوئی حرج نہیں ہے، کیونکہ حدیث: ''نهى عن الثنيا'' میں ''إلا أن تعلم'' کا استثناء موجود ہے (فقہ الاسلام ۵/۴۷)۔

مولانا سلمان منصور پوری کہتے ہیں کہ کمپنی کی رکنیت فیس شرعاً سامان کی قیمت ہی ہے، چاہے کمپنی والے دونوں کے درمیان تقسیم کا معاملہ کریں، جبکہ مفتی تنظیم عالم قاسمی نے فیس رکنیت کو صرف سروس چارج مانا ہے اور کہا کہ اس صورت میں نہ تو عاقدین کا فائدہ ہے اور نہ ہی مبیع کا اور نہ فیس رکنیت مقتضائے عقد کے خلاف ہے۔

مفتی اقبال احمد قاسمی صاحب کی رائے یہ ہے کہ خرید وفروخت میں لگائی جانے والی شرطیں مختلف قسم کی ہوتی ہیں اور ہر بیع مشروط ناجائز نہیں ہوتی (مالا بدمنہ)، اور پھر آگے مولانا فتح محمد لکھنوی (تطہیر الاموال/ص ۱۰۵) کے حوالہ سے شرطوں کی مختلف قسمیں بیان کی ہیں اور کہا کہ ان شرائط سے ایک بات یہ واضح ہوتی ہے کہ ہر شرط فاسد اور مفسد بیع نہیں ہے، لہٰذا زیر بحث مسئلہ میں رکنیت کا معاملہ اگرچہ عقد بیع سے متعلق و متصل ہے مگر یہ شرط کمپنی میں ممبر شپ کی برقراری کے لئے ہے، نفس عقد میں داخل نہیں ہے۔ اس کے لئے موصوف نے فتاوی عالمگیری (۳/۱۳۳) اور تطہیر الاموال (ص/۱۰۷، ۱۱۰) سے مثالیں بھی دی ہیں۔

لیکن مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی نے اس صورت کی مختلف قسمیں کی ہیں کہ اگر کمپنی کی طرف سے کوئی تصریح نہ ہو کہ اتنی رقم رکنیت فیس ہے اور اتنی رقم سامان کی قیمت ہے تو پوری رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جائے گا اور بیع بلا شرط ہوگی۔

اور اگر کمپنی کی طرف سے دونوں کے رقم کی تصریح ہو تو یہ ایک ساتھ دو چیزوں کی بیع ہوگی اور اس طرح کی بیع درست ہوتی ہے۔ اگر اس صورت کو بیع بالشرط کے دائرہ میں مانا جائے تو بھی معاملہ فاسد نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ اس شرط کے بارے میں عرف جاری ہے، اور یہ مفضی إلی النزاع کا باعث نہیں ہے، علامہ حصکفی نے لکھا ہے کہ اگر شرط فاسد کا عرف میں رواج ہو جائے تو اس سے عقد فاسد نہیں ہوگا۔

سوال ۴: کیا معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر پایا جاتا ہے تو کیونکر؟ اور اس کا شمار غرر کثیر میں ہوگا یا غرر قلیل میں؟

معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر کثیر پایا جاتا ہے، اگرچہ بعض حضرات نے لفظ کثیر اور قلیل کی وضاحت نہیں کی ہے لیکن غرر اور دھوکہ و فریب کی وضاحت کرتے ہوئے اس پورے طریقہ کار میں غرر کے پائے جانے کی رائے دی ہے (مفتی انور علی اعظمی، مولانا ابوسفیان مفتاحی، مولانا خورشید احمد اعظمی، ڈاکٹر ظفر الاسلام اعظمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت ثنا قاسمی، مولانا محمد اعظمی، مولانا مصطفی قاسمی، مولانا نذر توحید مظاہری، مفتی سہیل اختر قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مفتی نذیر احمد کشمیری، مولانا ایم اے عبدالقادر، مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی شیر علی گجراتی، سید شکیل انور، مفتی ظہیر احمد کانپور، مفتی حبیب اللہ قاسمی)۔

لیکن مفتی حبیب اللہ قاسمی صاحب کہتے ہیں کہ غرر تو ہے لیکن قلیل ہے، اس کی وجہ یہ بتائی ہے کہ جتنی رقم کو فیس رکنیت قرار دیا ہے یا سامان کی قیمت قرار دیا ہے وہ مجہول ہے، جبکہ مولانا بہاء الدین ندوی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی عارف باللہ قاسمی اور مفتی شاہد علی قاسمی صاحب کا کہنا ہے کہ اجرت متعین نہ ہونے کی وجہ سے اس میں غرر پایا جاتا ہے۔ لیکن مفتی شاہد علی قاسمی صاحب ساتھ ہی اپنی اس رائے کا بھی اظہار کرتے ہیں کہ اس طرح کے مسائل میں عام طور پر فقہاء مالکیہ کے نزدیک اس طرح کی جہالت مفسد معاملہ نہیں ہے، اس لئے نیٹ ورک مارکٹنگ میں جو جہالت اور غرر ہے گو وہ کثیر ہے لیکن موجودہ حالات میں فقہاء مالکیہ کی رائے سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔

غرر کی تعریف یہ کی گئی ہے:

۱- ''الغرر ما يكون مستور العاقبة'' (المبسوط ۱۲/۱۹۴) (مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا شوکت ثنا قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی)۔

۲- ''الغرر ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته'' (شرح المهذب ۹/۲۵۷) (مقالہ مولانا ایم اے عبدالقادر)۔

۳- ''الغرر هو خطر حصول الشئ أو عدم حصوله'' (الموسوعة الفقهيه ۹/۱۰۳) (بیع غرر وہ ہے جس کے اندر سامان کے حصول اور عدم حصول کا خطرہ لاحق رہتا ہے) (مقالہ مولانا مصطفی قاسمی)۔

۴- ''الغرر ہو الخطر الذی لا یدری أیکون أم لا'' (المغرب) (مقالہ مولانا محمد شوکت قاسمی)۔

۵- ''مایکون مجهول العاقبة لایدری أیکون أم لا'' (الموسوعه الفقهیه: غرر) مقالہ مفتی عارف باللہ قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی

غرر کا نہ پایا جانا بیع کا ایک بنیادی اصول ہے:

۱- ''نهی رسول الله ﷺ عن بیع الغرر'' (مسلم، ابوداؤد: ۳۳۷۶) (مقالہ مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی عارف باللہ قاسمی، مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا رحمت اللہ ندوی)

۲- ''أما النهی عن بیع الغرر فهو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع'' (نووی شرح مسلم) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی، مولانا ایم اے عبدالقادر)۔

حدیث میں بیع ملامسہ، منابذہ، نجش وغیرہ سے منع کیا گیا ہے اس لئے کہ اس میں غرر پایا جاتا ہے۔

''وبیع الملامسة والمنابذة والحصاة وعسب الفحل وأشباهها من البیوع التی جاء فیها نصوص داخلة فی الغرر''

(حاشیہ سنن الترمذی) (مقالہ مفتی سعید الرحمن قاسمی)۔

مفتی نذیر احمد کشمیری نے فتاوی امارت شرعیہ میں موجود مولانا ابوالمحاسن سجاد صاحب کے اسی قسم کے ایک فتوی کے حوالہ سے لکھا ہے کہ بفحوائے حدیث ''نهی رسول الله ﷺ عن بیع الغرر'' اور بحکم ''لا ضرر ولا ضرار فی الإسلام'' یہ معاملہ غیر شرعی اور یقینی طور پر سراسر باطل ہے۔

اگر کوئی اخیر کا ممبر اپنے ذریعہ سے کوئی ممبر نہ بنا سکا تو اسے کوئی کمیشن یا فائدہ نہیں ملے گا اور اس کی اصل فیس بھی نہیں ملے گی، تو یہ ایک طرح کا دھوکہ اور غرر ہے (مقالہ مفتی ظہیر احمد کانپور، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی سہیل اختر قاسمی)۔

لیکن مولانا نذر توحید مظاہری نے غرر کثیر کا سبب اشیاء کی قیمت بازاری نرخ سے چند گنا وصول کئے جانے کو بتایا ہے، جبکہ مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی شاہد علی قاسمی نے کہا ہے کہ غرر کی وجہ اسکیم کے انہدام کے وقت یا ممبر نہ بنا پانے کی وجہ سے باقی ممبروں سے کمیشن سے محروم ہونے یا خسارہ کا اندیشہ ہے (مقالہ مفتی سہیل اختر قاسمی، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مولانا محمد اعظمی)۔

بعض مقالہ نگاران کی رائے ہے کہ اس معاملہ میں کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے اور اگر غرر پایا بھی جاتا ہے تو وہ خفیف و یسیر ہے، ان حضرات کی توجیہات مندرجہ ذیل ہیں:

مولانا سلمان منصور پوری صاحب فرماتے ہیں کہ جب خریدار دیکھ بھال کر کے سامان خریدے اور اس خریداری پر راضی ہو تو اسے غرر نہیں قرار دیا جائے گا۔

مولانا مصطفی عبدالقدوس ندوی صاحب کہتے ہیں کہ بظاہر معاملہ کی اس صورت میں غرر نظر نہیں آرہا ہے، الایہ کہ کمپنی یہ شرط لگائے کہ ہر ممبر کو ہر مہینہ کچھ نہ کچھ خریداری کرنی پڑے گی ورنہ اس کی رکنیت ختم ہو جائے گی، تو ایسی صورت میں غرر کثیر ہوگا۔

مفتی تنظیم عالم قاسمی کہتے ہیں کہ ممبر بننے والے کو کمپنی کی طرف سے شمولیت کی ترغیب دی جاتی ہے، شرط نہیں لگائی جاتی ہے، اس لئے اس معاملہ میں غرر کی کوئی صورت نظر نہیں آتی۔

مفتی اقبال احمد قاسمی ''تطہیر الاموال'' (ص/ ۱۲۳) کے حوالہ سے کہتے ہیں کہ گاہک کو مکمل تفصیل بتادینے کے بعد غرر یا غبن فاحش کا شبہ باقی نہیں رہتا، نیز یہ قاعدہ بھی ہے کہ جس قدر غرر عرف اور تعامل میں جاری ہو جائے وہ قابل تحمل ہوتا ہے۔

مولانا رحمت اللہ ندوی صاحب کا کہنا ہے کہ غرر سے ممانعت کی اصل وجہ اختلاف ونزاع کا پایا جانا ہے، اور اس معاملہ میں کسی قسم کا کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے، اگر غرر فرض بھی کرلیں تو غرر یسیر ہے جو بیع کے جواز میں مانع نہیں ہوتا ہے۔

عرض مسئلہ

قاضی عبدالجلیل قاسمی[1]

مجھے نیٹ ورک مارکٹنگ پر عرض مسئلہ تیار کرنے کی ذمہ داری دی گئی ہے، میرے پاس اکیڈمی سے کل تئیس (۲۳) مقالات موصول ہوئے ہیں، ایک مقالہ انگریزی زبان میں ہے، زبان سے ناواقفیت کی وجہ سے میں اس سے استفادہ نہیں کرسکا، وہ مقالہ ڈاکٹر محمد عبیداللہ صاحب کا ہے، ایک مقالہ مشترک دو حضرات کا ہے، اس طرح مقالات ۲۲ اور مقالہ نگار حضرات ۲۳ ہوئے، ان میں سے پانچ حضرات نے اس کو جائز قرار دیا ہے، ان کے اسماء گرامی درج ذیل ہیں:

مولانا سلطان احمد اصلاحی، مولانا اقبال احمد قاسمی، قاضی ذکاء اللہ، مفتی تنظیم عالم قاسمی اور مولانا رحمت اللہ ندوی، مولانا محمد مصطفی قاسمی آواپوری نے اس تجارت میں شرکت کو جائز قرار دیا ہے، کچھ صورتوں کو ممنوع قرار دیا ہے، جس کی تفصیل آگے آرہی ہے۔

باقی سترہ حضرات نے اس تجارت میں شرکت کو ناجائز قرار دیا ہے، ان کے اسماء گرامی حسب ذیل ہیں:

مفتی عبدالرحیم قاسمی، مفتی جمیل احمد نذیری، مفتی شاہد علی قاسمی، مفتی محمد عارف باللہ قاسمی، مفتی محمد شوکت ثناء قاسمی، مولانا عطاء اللہ قاسمی، مفتی حبیب اللہ قاسمی، ڈاکٹر بہاء الدین محمد ندوی، مولانا محمد اعظمی، مولانا سید شکیل احمد انور، مفتی ثناء الہدی قاسمی، مفتی محمد سعید الرحمن قاسمی، مولانا ایم اے عبدالقادر عبداللہ کیرالہ، مفتی شیر علی گجراتی، ایک مقالہ مشترک ہے مفتی انور علی اعظمی اور مولانا اشتیاق احمد اعظمی اور احقر راقم الحروف قاضی عبدالجلیل قاسمی۔

مولانا سلطان احمد اصلاحی نے اس کاروبار کی پوری نوعیت بہت وضاحت کے ساتھ ذکر کی ہے، کمپنی اپنا مال بازار کی عام دوکانوں میں فروخت کرنے کے بجائے، انفرادی حیثیت میں لوگوں سے براہ راست رابطہ قائم کرتی ہے، خواہش مند شخص سے ایک متعین رقم لیتی ہے، جس کا ایک حصہ وہ رجسٹریشن فیس کے طور پر لیتی ہے اور اس کو ایک سال کے لئے لائسنس جاری کرتی ہے، جس کی بدولت وہ شخص کمپنی کا مال زیادہ سے زیادہ براہ راست فروخت کرسکتا ہے، کسی حد پر نہ ٹوٹنے والا یہ سلسلہ اس کے آگے اسی طرح دراز رہتا ہے، پہلا شخص جتنا بھی کاروبار کرتا ہے اور اس کی معرفت کتنے ایجنٹ در ایجنٹ کے ذریعہ کاروبار بڑھتا رہتا ہے، پہلے شخص کو کمیشن ملتا ہے اور ایک مرحلہ پر متعین منافع اتنی مقدار میں اس کو ملنے لگتا ہے کہ اس کے بعد وہ تلاش معاش سے بے فکر ہو کر اپنے اوقات کو اپنی پسند کے کام میں لگا سکتا ہے۔

پھر انہوں نے دو قابل غور نکات ذکر کیا ہے:

اول- کمپنی کی طرف سے جو لسٹ آتی ہے، اس میں سامان کی فہرست اور ان کی قیمت درج ہوتی ہے، اس میں کوئی غرر نہیں ہے، اس کی مثال ایسی ہے جیسے ہم بازار میں ڈبوں میں بند سامان خریدتے ہیں، تیل، ڈالڈا، بسکٹ وغیرہ کے ڈبوں کے اندر کو دیکھا نہیں جاتا ہے، ان میں بھی نقلی وغلط ہونے کا امکان ہوتا ہے، اس کے باوجود اس کے جواز یا عدم جواز کے بارے میں کوئی بحث نہیں ہوتی ہے، مولانا نے اور بھی مثالوں سے اس کی وضاحت کی ہے۔

دوم- قیمت کے ساتھ رجسٹریشن فیس کا ہونا ہے، بظاہر یہ ایک سودا میں دو سودے ہیں یا شرط کے ساتھ بیع ہے، حدیث وفقہ کی روشنی میں مخصوص صورتوں میں ایک ساتھ دو سودے اور شرط کے ساتھ خرید وفروخت کی جاسکتی ہے، عرف عام میں اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، مولانا نے بہت سی مثالیں پیش کی ہیں:

---

[1] قاضی شریعت امارت شرعیہ پھلواری شریف پٹنہ۔

۱- اگر کوئی شخص تابیر کردہ کھجور کا درخت فروخت کرے تو خریدار کو صرف درخت ملے گا، پھل فروخت کنندہ کا ہوگا، اگر خریدار پھل کی شرط لگادے تو پھل بھی اس کو ملے گا، مولانا نے بخاری شریف کی حدیث نقل کرنے کے بعد لکھا ہے، یہ اس بات کی مثال ہے کہ اگر ایک ہی سودے میں شرط نہ ہو تو اس کی نوعیت ایک ہے، اور شرط ہو تو اس کی نوعیت بدل جاتی ہے، دونوں صورتوں میں حکم کے فرق کے ساتھ سودا کرنا جائز ہوگا۔

۲- اگر کسی سودے میں ایسی شرط لگائی جائے جو عرف کے خلاف ہو تو شرط لغو ہوگی اور بیع جائز ہوگی، اگر ایسی شرط لگائی جائے جس کی تائید عرف سے ہو تو شرط بھی معتبر ہوگی، مولانا نے حضرت بریرہؓ والا واقعہ جو ان کے ولاء کے بارے میں ہے، جسے بخاری نے روایت کی ہے، نقل کیا ہے۔

۳- رسول اللہ ﷺ نے حضرت جابرؓ سے ایک اونٹ خریدا، انہوں نے یہ شرط رکھی کہ اس پر سوار ہو کر اپنے گھر تک جائیں گے، آپ ﷺ نے یہ شرط منظور فرمائی اور سودا ہو گیا، امام بخاری کے نزدیک سودے میں اس طرح کی شرط لگانا جائز ہے، یہ حدیث بخاری کے مختلف ابواب میں تفصیل کے ساتھ موجود ہے، مولانا نے سب کا احاطہ کیا ہے۔

مولانا نے عرف عام سے بیع وشرط کی مثالیں ذکر کی ہیں:

۱- زمین کی خرید وفروخت میں خریدار سے رجسٹری خرچ وصول کرنے کی شرط۔

۲- بازار سے سامان کی خریداری میں قیمت کے ساتھ سرکاری ٹیکس ادا کرنے کی شرط۔

۳- منی آرڈر کی اصل رقم کے ساتھ اضافی رقم کی شرط۔

مولانا اقبال احمد صاحب نے کاروبار کے فضائل پر گفتگو کی ہے، پھر لکھا ہے کہ جدید کاروباری مسائل کے بارے میں اجتہاد کے ذریعہ جواز یا عدم جواز کا فیصلہ کیا جاسکتا ہے، نیز معاملات کے بارے میں فقہاء نے توسع سے کام لیا ہے، صریح ناجائز نہ ہو اور جواز کی کوئی شکل نکل سکتی ہو تو جواز کا فتوی دیا جائے گا، مولانا نے لکھا ہے کہ تجارت میں عموم بلوی کا بھی اعتبار کیا جاتا ہے، پھر مولانا نے نیٹ ورک مارکٹنگ کے بارے میں بعض شبہات کا ذکر کیا ہے، اور لکھا ہے کہ غور وفکر کے بعد یہ شبہات دور ہوسکتے ہیں، پھر بیع بالشرط کی بحث کی ہے، اور بحر العلوم حضرت مولانا فتح محمد صاحب لکھنویؒ کی کتاب ''تطہیر الاموال'' سے آٹھ قسم کی شرطوں کا ذکر ان کے حکم کے ساتھ کیا ہے، پھر لکھا ہے کہ زیر بحث مسئلہ میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ممبر بنانے کا معاملہ اگرچہ بیع سے متعلق ومتصل ہے، مگر یہ شرط کمپنی میں شمولیت کے لئے ہے، نفس عقد میں داخل نہیں ہے، اس کی نوعیت بس یہ ہے کہ وہ عقد سے اس طرح متعلق ہے کہ بحیثیت تعلیق لازم ہوگئی ہے ''لأن المواعيد قد تكون لازمة''۔

چنانچہ یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، لیکن اگر داخل بھی ہو تو مطلقاً ناجائز نہ ہوگا، کیونکہ اس قسم کی شرطیں عرف رواج میں داخل ہو چکی ہیں، جو شرط عرف ورواج کا درجہ حاصل کرلے تو پھر ایسی شرط لگانے میں کوئی قباحت نہیں رہ جاتی ہے، پھر مولانا نے اس کے لئے دلائل ذکر کیا ہے۔

مولانا نے ممبر سازی کے کمیشن کو دلالی کی اجرت قرار دیا ہے، دلال کی اجرت کے جواز پر سیر حاصل بحث کی ہے اور اس کا جواز ثابت کیا ہے، بالواسطہ ممبر سازی کے بارے میں مولانا نے لکھا ہے کہ اگرچہ بظاہر معلوم ہوتا ہے کہ اس میں اس کے عمل کو کوئی دخل نہیں ہے، اس لئے جائز نہ ہونا چاہئے، مگر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ وہ بھی دراصل اس کی محنت ہی کا ثمرہ ہے اور بعض اوقات وہ اپنے کمیشن میں اضافہ کے لئے اپنے ممبروں کے ذریعہ ممبر سازی میں دلچسپی لیتا ہے، اس لئے اس کو عمل کے بغیر اجرت کہنا صحیح نہ ہوگا۔

پھر مولانا نے قمار وغرر کے شبہ کا ازالہ کیا ہے، قمار کی تعریف کرنے کے بعد واضح کیا ہے کہ اس میں قمار نہیں ہے، قیمت کا گراں ہونا دھوکہ نہیں ہے، یہ تو پہلے سے خریدار کو بتایا ہوا ہے، رہا یہ شبہ کہ خریدار نہ بنانے کی صورت میں کمیشن سے محرومی ہوجائے گی تو اس میں بھی کوئی مضائقہ نہیں ہے، اس لئے کہ کمیشن مشقت ومحنت پر نہیں ہے بلکہ کارگذاری واثر پر ہے، اس کی مثالیں بھی فقہ کی کتابوں میں موجود ہیں، مولانا نے ان میں سے کچھ کو نقل بھی کیا ہے۔

قاضی ذکاء اللہ صاحب نے اس طرح کی تجارت میں شرکت کو جائز قرار دیا ہے، فیس ممبری میں سے کچھ سامان بھی دیا جاتا ہے، یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، لیکن انہوں نے اس پر کوئی دلیل ذکر نہیں کی ہے، براہ راست اور بالواسطہ ممبران کی خریداری پر کمیشن کے بارے میں ان کے نزدیک کوئی قباحت نہیں ہے، وہ ایسا ہی ہے جیسے کوئی نیک کام کی دعوت دے تو اس کام سے جڑنے والوں کے ذریعہ جتنے لوگ جڑتے چلے جاتے ہیں، ان سب کے ثواب میں

اصل داعی کی شرکت ہوتی ہے۔

سوال نمبر ۴ کا جواب انہوں نے نہیں دیا ہے۔

مفتی تنظیم عالم قاسمی نے لکھا ہے کہ بیع وہی ممنوع ہے جس میں غرر کثیر ہو، پھر موسوعہ فقہیہ سے نقل کیا ہے کہ غرر کی تین صورتیں ہیں جن میں بیع فاسد ہوجاتی ہے:

۱- مبیع یا ثمن مجہول ہو، ۲- مبیع غیر مقدور التسلیم ہو، ۳- تملیک ایسے واقعہ پر معلق ہو جس کے وجود میں آنے یا نہ آنے دونوں کا احتمال ہو، مزید لکھا ہے کہ جواز بیع کی ایک شرط یہ ہے کہ خلاف عقد کوئی شرط نہ لگائی جائے، پھر خلاف عقد شرط کی وضاحت کی ہے، وہ ایسی شرط ہے جس میں بائع، مشتری یا مبیع کا فائدہ ہو، اس کی مثال بھی بدائع کے حوالہ سے ذکر کیا ہے، مزید لکھا ہے کہ بیع کے مسائل وجزئیات پر غور کیا جائے تو معلوم ہوگا کہ فساد بیع کی اکثر صورتوں کا تعلق غرر سے ہے، بلکہ بیع بالشرط بھی دراصل غرر کی وجہ سے ہی ممنوع ہے، البتہ غرر کثیر مفسد ہے، خفیف مفسد نہیں ہے، نیٹ ورک مارکٹنگ میں نہ تو کوئی مفسد غرر ہے، نہ اس میں ایسی شرط ہے جو اس کو فاسد کردے، بلکہ یہ ایک مشترکہ تجارت ہے، اس میں شرکت جائز ہے، خریدار جو رقم دیتا ہے اس میں سے کچھ قیمت ہے اور کچھ سروس چارج ہے، یہ بیع بالشرط میں داخل نہیں ہے، اس لئے کہ اس میں نہ تو عاقدین کو فائدہ ہے نہ مبیع کو، خریدار جن کو ممبر بناتا ہے اس میں کمپنی کو جو نفع ملتا ہے، کمپنی اس میں اس کو بھی شریک کرلیتی ہے، یہ دلالی کی اجرت ہے، اس لئے جائز ہے، بالواسطہ ممبران پر جو کمیشن ملتا ہے وہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے، اس لئے جائز ہے، اس میں کوئی غرر بھی نہیں ہے۔

مولانا رحمت اللہ ندوی نے عقود میں شرطیں لگانے کے بارے میں دو اقوال نقل کر کے ان کے قائلین کو شمار کیا ہے، ان کے دلائل ذکر کئے ہیں، پھر جائز وناجائز شرطوں کی مثالیں دی ہیں، پھر غرر کی تعریفات مختلف کتابوں کے حوالہ سے نقل کیا ہے، پھر غرر کے درجات بیان کرنے کے بعد لکھا ہے کہ غرر کثیر معاملہ کے صحیح ہونے میں مانع ہے، قلیل مانع نہیں ہے، مختلف کتابوں سے حوالہ نقل کیا ہے، پھر بحث کی ہے کہ دلالی کی اجرت وکمیشن جائز ہے، مختلف کتابوں کے حوالہ سے اس کو واضح کیا ہے، براہ راست ممبر سازی کا کمیشن تو اس کے لئے جائز ہے ہی کہ وہ دلالی کی اجرت ہے، بالواسطہ ممبر سازی پر بھی کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے اصل ممبر بنانے والے کے کمیشن میں کوئی کمی نہیں کی جاتی ہے، جیسے کوئی نیک عمل کی بنیاد رکھے تو عامل کے ثواب میں کمی کے بغیر بنیاد رکھنے والے کو ثواب ملتا ہے۔

اس تجارت میں اسلامی نقطہ نظر سے کوئی قباحت نہیں ہے، غرر، ضرر، ربوا، قمار، شرائط باطلہ وفاسدہ سے خالی ہے، لہذا جائز ہے، کمپنی جو رقم جمع کراتی ہے خواہ اس کو زر تعاون کہیں، رکنیت کی فیس کہیں یا اشیاء کی قیمت قرار دیں کوئی مضائقہ نہیں ہے، یہ بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں آتی ہے، اس میں کسی قسم کا غرر نہیں ہے، اگر ہو بھی تو معمولی ہوگا جو مانع نہیں ہوگا۔

مولانا محمد مصطفی صاحب آواپوری نے لکھا ہے کہ اس تجارت میں فیس ممبری داخل کر کے شرکت کرنا جائز ہے، پھر انہوں نے کتاب وسنت اجماع ومعقول سے تجارت کا جواز ثابت کیا ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے اس نے محنت کی ہے اور یہ دلالی کی اجرت ہے، جو جائز ہے، بالواسطہ ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، اس لئے کہ محنت نہیں ہے، وہ سود ہے، یہ بیع بالشرط ہے، باطل ہے، اس لئے مفضی الی الربا، مفضی الی النزاع ہے، پھر ان احادیث کو ذکر کیا ہے جن میں بیع وشرط سے نہی وارد ہے، غرر کثیر ہے، پھر مولانا نے غرر کی تعریف موسوعہ فقہیہ کے حوالہ سے کی ہے۔

جن علماء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، ان میں مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے اس طرح کے کاروبار میں شرکت کو ناجائز بتایا ہے اور اپنی ممبری کی بنیاد پر براہ راست یا بالواسطہ بنائے ہوئے ممبروں پر کمیشن لینے کو سود قرار دیا ہے، نیز براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر بطور محنتانہ صرف ایک بار کمیشن کی گنجائش ہے، ہر خریداری پر نہیں، بالواسطہ بنائے ممبر کی خریداری پر ایک بار بھی لینا جائز نہیں ہے، نیز یہ صورت بیع بالشرط ہے، جو

ممنوع ہے، اس میں غرر کثیر ہے، لیکن مولانا نے کوئی دلیل نہیں دی ہے۔

مفتی شاہد علی قاسمی نے شرکت کو ناجائز قرار دیا ہے، اس لئے کہ اس کے اصول وضوابط شریعت کے بیان کردہ جائز کاروبار کے دائرہ سے خارج ہیں، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے کہ یہ دلالی ہے جس کی اجرت جائز ہوتی ہے، بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن جائز نہیں ہے، کیونکہ اس میں نہ اس کی محنت ہے نہ سرمایہ، بیع بالشرط ہے، اس لئے ناجائز ہے، غرر کثیر ہے، مالکیہ کی رائے کے مطابق اسے گوارا کیا جاسکتا تھا مگر نیٹ ورک مارکٹنگ کے اصول وضوابط شریعت کے مسلمہ اصولوں کے مغائر ہیں، اس لئے جائز نہیں ہے۔

مولانا عارف باللہ قاسمی نے لکھا ہے کہ اس میں ایک بڑے طبقہ کا مال ناحق چند لوگوں کے ہاتھ میں آجاتا ہے، قمار ہے، غرر ہے، اس میں دوام و استمرار نہیں ہے، بیع بالشرط ہے، ایک عقد میں دو عقود ہیں، اجرت مجہول ہے، کامل رضا کا فقدان ہے، موہوم دولت کے خواب میں خریداری کرتا ہے، اس لئے ناجائز ہے، براہ راست ممبر بنانے کی پہلی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، ہر خریداری پر نہیں، بالواسطہ بنائے ممبران کی خریداری پر کمیشن جائز نہ ہوگا، بیع بالشرط میں داخل ہے، غرر کثیر ہے۔

مولانا شوکت ثناء قاسمی نے لکھا ہے کہ اس کاروبار میں دوام واستمرار کی صلاحیت نہیں ہے، چند لوگوں کے فائدہ کے لئے اکثریت کو دھوکہ دینا ہے، یہ شرکت نہ مضاربت ہے نہ عنان، بلکہ دوسروں کا مال ناحق کھانا ہے، آخری مرحلہ کے ممبران کے خسارے کے بغیر جن کی تعداد زیادہ ہے، اوپر درجہ کے ممبران کے لئے خیالی کمیشن ممکن نہیں ہے، اس لئے اس میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، اس لئے کہ اس نے محنت کی ہے، بالواسطہ ممبران کی خریداری میں کوئی محنت نہیں ہے، اس لئے جائز نہ ہوگا، بیع بالشرط ہے، اس کے ناجائز ہونے پر حدیث نقل کی ہے، غرر وقمار ہے، پھر اس میں قمار ہونے کی پوری وضاحت کی ہے۔

مولانا عطاء اللہ قاسمی نے لکھا ہے: اس میں فاسد شرطیں ہیں، تمام شرطیں، شریعت، عرف اور مقتضاء عقد تینوں کے خلاف ہیں، اس لئے سراسر ناجائز ہے، مسلمانوں کو اس سے دور رہنا چاہئے، پھر "تنویر الابصار" کی عبارت سے استدلال کیا ہے۔

مفتی حبیب اللہ قاسمی صاحب نے لکھا ہے کہ بیع بالشرط ہے، اس لئے ناجائز ہے، موسوعہ فقہیہ اور بدائع کی عبارتوں سے اس کو مؤکد کیا ہے۔ دو گنا تین گنا قیمت لینا غبن ہے، جو رقم کمپنی لیتی ہے اس میں کتنی قیمت ہے اور کتنی فیس، مجہول ہے اس لئے غرر ہے، موسوعہ کے حوالہ سے وہ حدیث بھی نقل کی ہے جس میں محاقلہ ومزابنہ سے منع کیا گیا ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے اس لئے کہ محنتانہ ہے بالواسطہ میں ناجائز ہے، اس لئے کہ رشوت ہے، غرر قلیل ہے، رکنیت کی فیس اور سامان کی قیمت مجہول ہے۔

ڈاکٹر بہاء الدین محمد ندوی نے لکھا ہے کہ یہ تجارت کے بجائے اجارہ فاسدہ ہے، کیونکہ اجرت معلوم نہیں ہے، لہذا اس میں شرکت جائز نہ ہوگی، تناسب کے ذریعہ اجرت کا معلوم ہونا کافی نہیں ہے، براہ راست بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا ناجائز ہے، اس لئے کہ اجرت مجہول ہے، اس میں غرر کثیر ہے، اگر متوقع ممبر سازی نہ کرسکا تو بڑی سخت ندامت ہوگی۔

مولانا محمد اعظمی نے لکھا ہے کہ اس میں شرکت ناجائز ہے، ثمن وفیس ممبری معلوم ومتعین نہیں ہے، ثمن کی جہالت کی وجہ سے غرر ہے، دوسرا غرر یہ ہے کہ ممبر سازی کے ذریعہ نفع کی توقع میں گراں قیمت میں خریداری کی جاتی ہے، اگر خاطر خواہ ممبر سازی نہ ہو تو غیر معمولی خسارہ ہوگا، نیز اس میں کئی ناجائز شرطیں ہیں، فیس کے ساتھ ممبری کی شرط ہے، جو مقتضاء عقد کے خلاف ہے، بیع میں اجارہ کی شرط ہے۔ کمپنی سی، ڈی فراہم کرتی ہے، جس کا تعلق مستقبل سے ہے، ایسی بیع منعقد نہیں ہوتی ہے، نیز یہ مقتضاء عقد کے خلاف ہے، الغرض غرر ومتعدد شرائط فاسدہ کی وجہ سے ناجائز ہے، براہ راست بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز ہے، محنتانہ ہے، بالواسطہ میں بلا محنت کے ہے، اس لئے ناجائز ہے۔

مولانا سید شکیل احمد انور صاحب نے لکھا ہے کہ یہ پوری اسکیم لالچ دھوکہ وفریب پر مشتمل ہے، ایک خریدار دس ممبر بنائے، پھر ہر ایک دس ممبر بنائے تو دسویں مرحلہ میں خریداروں کی تعداد ایک ارب ہوجائے گی، جو ہندوستان کی مجموعی آبادی کے برابر ہے، جو کمیشن دیا جاتا ہے وہ منافع میں شرکت

نہیں ہے، بلکہ لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری ہے، دوسرے خریداروں سے فریب دے کر لئے ہوئے مال میں سے دیا جاتا ہے، کثیر منافع کی لالچ میں فیس دی جاتی ہے، یہ سودی معیشت کا اصول ہے، نیز اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی محمد ثناء الہدیٰ قاسمی صاحب نے لکھا ہے کہ شریعت نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا ہے، جس میں غرر ہو، شرط ہو، جو مقتضاء عقد کے خلاف ہو، اسی وجہ سے شریعت نے بیع ملامسہ، بیع منابذہ وغیرہ کو ناجائز قرار دیا ہے، اس لئے اس قسم کی تجارت میں شرکت جائز نہیں ہے، کہ اس میں غرر بھی ہے اور شرط فاسد بھی، براہ راست یا بالواسطہ بنائے ہوئے ممبران کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، یہ سلسلہ ایک نہ ایک مرحلہ میں جاکر رک جائے گا، بعد میں بننے والے ممبران خسارے میں رہیں گے، اس لئے اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی سعید الرحمن صاحب نے بہت تفصیل کے ساتھ حلال کھانے کی ترغیب، کسب معاش کے لئے جائز طریقہ اختیار کرنے کی ضرورت اور ناجائز طریقہ سے بچنے کا حکم ذکر کیا ہے، پھر ان احادیث کا ذکر کیا ہے جن میں اس بیع سے منع کیا گیا ہے جس میں غرر ہو، اور تقاضائے بیع کے خلاف شرط ہو، پھر لکھا ہے کہ چونکہ نیٹ ورک مارکٹنگ میں غرر بھی اور تقاضائے بیع کے خلاف شرط بھی ہے اس لئے ناجائز ہے۔

مولانا ایم اے عبد القادر عبد اللہ قادری نے المبسوط اور شرح المہذب سے غرر کی تعریف نقل کی ہے، پھر لکھا ہے کہ نیٹ ورک مارکٹنگ میں غرر ہی غرر ہے، ''الفقہ الاسلامی وأدلتہ'' کے حوالہ سے لکھا ہے کہ بیع غرر کے نادرست ہونے پر فقہاء کا اتفاق ہے، ہاں بعض تجارتوں میں قدرے دھوکہ جائز بتایا گیا ہے، لیکن امام نووی کی صراحت کے مطابق یہ حکم مطلق نہیں ہے، غرر قلیل کے باوجود بیع اس وقت جائز ہے جب چار شرطیں پائی جائیں:

۱- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو، ۲- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو، یعنی اس کے بغیر تجارت ہو ہی نہیں سکتی ہے، ۳- غرر حقیر ہو۔

۴- غرر اصول میں ہرگز ہرگز نہ ہو بلکہ فروع میں ہو، نیٹ ورک مارکٹنگ میں ان شرائط میں سے کوئی شرط نہیں پائی جاتی ہے، اس لئے یہ تجارت فاسد ہے، اس میں شریک ہونا ممنوع ہے۔

مفتی شیر علی گجراتی نے لکھا ہے: اس تجارت میں شریک ہونا جن وجوہ سے ناجائز ہے اس میں دھوکہ بازی ہے، بیع مع الشرط ہے، غرر ہے اور جب شرکت ہی ناجائز ہے تو پھر کمیشن کے جواز کا کیا سوال ہے؟ خواہ ممبر بلا واسطہ ہو یا بالواسطہ ہو، بہر دو صورت ناجائز ہے، اوپر والے ممبران کے لئے غرر قلیل اور نیچے والوں کے لئے غرر کثیر ہوسکتا ہے۔

مفتی انور علی اعظمی اور مولانا اشتیاق احمد اعظمی نے لکھا ہے کہ چند وجوہات سے اس تجارت میں شریک ہونا ناجائز ہے، بائع ومشتری کی رضامندی ضروری ہے، جو اس میں نہیں ہے، ممبر کے لئے وہ مال خریدنا مجبوری ہے، اگر کمپنیوں کا مال بہت عمدہ ہے تو وہ کھلے بازار میں کیوں نہیں لاتی ہیں، براہ راست بنائے ہوئے ممبر کی خریداری پر تو کمیشن معقول ہے، اس لئے کہ اس نے محنت وکوشش کی ہے، بالواسطہ ممبر کی خریداری پر کمیشن کی کوئی معقول بنیاد سمجھ میں نہیں آتی، بیع بالشرط ہے، فیس وقیمت دونوں کا حصہ مجہول ہے اس میں غرر کثیر ہے۔

مفتی محمد عبد الرحیم قاسمی نے لکھا ہے کہ ممبر کو غیر معمولی کمیشن کا لالچ دے کر حقیقت کو چھپانے کی کوشش کی جاتی ہے، یہ بات ذہن نشین رہنی چاہئے کہ متوقع حصہ داروں کی تعداد لازماً محدود ہوگی، اس لئے آبادی بھی محدود اور ضرورت بھی محدود ہے، پھر مفتی صاحب نے حساب کر کے دکھایا ہے کہ ایک ممبر دس آدمیوں کو ممبر بنائے، پھر ہر ممبر دس آدمیوں کو ممبر بنائے تو دسویں مرحلہ میں ممبران کی تعداد ایک ارب ہوجائے گی، گیارہویں مرحلہ میں تو ان کی تعداد پوری دنیا کی آبادی سے بھی گذر جائے گی، ممبران کو جو کمیشن دیا جاتا ہے، وہ منافع میں سے نہیں دیا جاتا ہے، بلکہ ایک سے لوٹ کر دوسرے کو دیا جاتا ہے، بہر حال ایسی تجارت میں شرکت کرنا جائز نہیں ہے۔

میں نے بھی حساب کر کے ثابت کیا ہے، اس طرح کی تجارت میں سراسر دھوکہ ہی دھوکہ ہے، سوالنامہ میں درج ہے کہ ہر ممبر دو ممبر بنائے گا، میں نے اس حساب سے جوڑا ہے، تو محسوس ہوا کہ جس گاؤں کی آبادی ایک ہزار ہو وہاں نویں مرحلہ میں یہ کاروبار بند ہوجائے گا، اس لئے کہ نویں مرحلہ میں

ممبران کی تعداد ایک ہزار بائیس ہو جائے گی، جس شہر کی آبادی ایک لاکھ ہوگی اس میں سولہویں مرحلہ سے قبل یہ دھندہ بند ہو جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک لاکھ اکتیس ہزار سے زیادہ ہو جائے گی، اگر پوری دنیا میں یہ کام چلے تو ۳۲ ویں مرحلہ سے قبل یہ سسٹم دم توڑ جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد آٹھ ارب انسٹھ کروڑ ننانوے لاکھ سے زیادہ ہو جائے گی، جو غالباً پوری دنیا کی آبادی سے بھی زیادہ ہے۔

اسلام دین فطرت ہے، اس کی بنیاد عدل وانصاف کے قیام اور دفع ظلم وجور پر ہے، اسی لئے اس نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو ممنوع قرار دیا ہے۔ "ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل" (سورہ بقرہ: ۱۸۸)۔

جوا کو حرام قرار دیا، دھوکہ فریب پر مبنی معاملات کو ممنوع قرار دیا، عقد بیع میں ایسی شرط لگانے کو ناجائز کہا، جس میں کسی ایک فریق کو نفع ہو، بلکہ اس عقد کو بھی ممنوع قرار دیا، جس میں غرر کا محض اندیشہ ہو، یہی وجہ ہے کہ قبضہ سے قبل منقول کی بیع کو ممنوع قرار دیا ہے، تو بھلا اسلام اس طریقہ تجارت کو کیسے جائز قرار دے سکتا ہے، جس کی بنیاد ہی سراپا مکر وفریب، دھوکہ دہی اور حیلہ سازی پر ہو، جس میں بیع کے ساتھ ایسی شرط بھی ہے جو مالکان کمپنی کی تجوریوں کو بھرنے کے لئے لگائی جاتی ہے۔

الغرض اسلام میں اس طرح کے طریقہ تجارت کی کوئی گنجائش قطعاً نہیں ہے۔

جب میں نے اس تجارت ہی کو ناجائز وحرام قرار دیا تو پھر کمیشن کے جواز کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا ہے۔

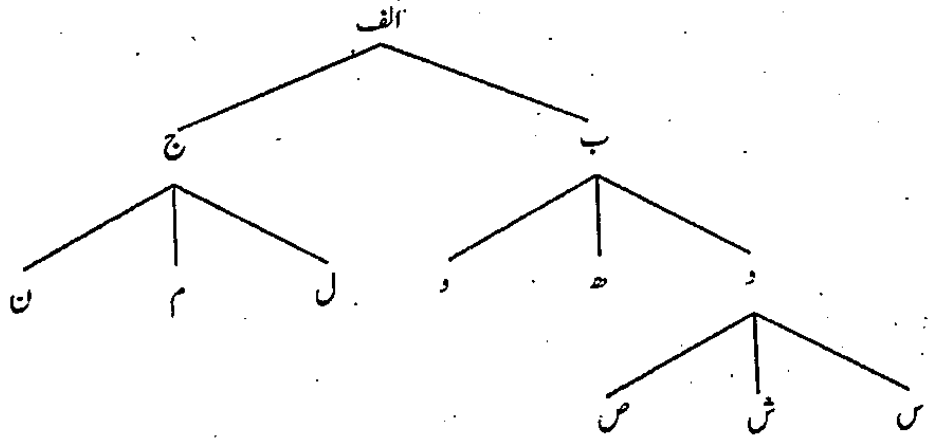
دوسرا باب: تعارف مسئلہ

نیٹ ورک مارکٹنگ

سید سعادت اللہ حسینی[1]

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' تجارت کا وہ ماڈل ہے جس میں اشیاء کا فروخت کنندہ نہ صرف اپنی فروخت کردہ اشیا پر منافع کماتا ہے، بلکہ جن لوگوں کو اس نے براہ راست یا بالواسطہ طور پر اس تجارت میں شامل کیا ہے ان کی فروخت پر بھی منافع کماتا ہے۔

(Internet Encyclopedia, The Wikipedia on "Netwok Marketing") ۔

اس طرح اگر الف نے ب اور ج کو اشیا فروخت کی ہیں، ب نے د، ھ، اور، و، کو کی ہیں، ج نے ل، م اور ن کو کی ہیں، د نے س، ش اور ص کو کی ہیں، تو ان کی تجارتی سرگرمیوں میں منافع کا کچھ حصہ الف کو بھی ملتا رہے گا۔

اس طرح مندرجہ بالا چارٹ میں د، ھ، و، س، ش، ص، ل، م، ن ان سب کے ذریعہ جو اشیاء فروخت ہوں گی، ان کا منافع الف کو ملتا رہے گا، جبکہ، د، ھ، و، اور س، ش، ص کا منافع ب کو بھی اور ل، م، اور ن کا منافع، ج کو بھی ملتا رہے گا، یہ سب الف کی ڈاؤن لائنز کہلاتی ہیں اور ڈاؤن لائنز جتنی زیادہ ہوں گی منافع کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوتے ہیں (Ibid)۔

اس طرح ملٹی لیول مارکٹنگ (MLM) میں کامیابی کے لئے صرف یہ ضروری نہیں کہ آدمی زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اشیاء فروخت کرے، بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ جن لوگوں کو اشیاء فروخت کی گئی ہیں وہ بھی زیادہ سے زیادہ لوگوں کو مزید فروخت کریں، اس طرح یہ سلسلہ جتنا دراز اور جتنا وسیع ہوگا، اور ڈاؤن لائنز میں جتنا زیادہ کاروبار ہوگا اتنا ہی زیادہ منافع ملیں گے۔

ایک آدمی اونچی قیمت پر کوئی چیز خرید کر ممبر بن جاتا ہے اور خریدی ہوئی چیز کی تشہیر کرنا شروع کر دیتا ہے، تشہیر سے متاثر ہو کر اگر کوئی خریدنا چاہے تو اسے کسی ڈسٹری بیوٹر کے پاس نہیں بھیجتا، بلکہ خود ڈسٹری بیوٹر بن جاتا ہے۔

---

[1] رکن مجلس شوری جماعت اسلامی ہند۔

حمایت میں دلائل

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے حامیوں کے دلائل ذیل میں درج ہیں:

۱- اس ماڈل میں عوامی رابطہ اور فرد سے فرد کے تعلق کی بناء پر تجارت انجام پاتی ہے۔

۲- چونکہ زیادہ سے زیادہ عوامی رابطہ پر منافع کے امکانات زیادہ ہیں، اس لئے اس اسکیم میں انفرادی رابطہ ہی کے ذریعہ اشیاء کے فروخت کی تشہیر ہوجاتی ہے اور اشتہار Advertisement وغیرہ کا خرچ، بچ جاتا ہے جو ڈسٹری بیوٹرز میں منافع کی صورت میں تقسیم ہوتا ہے۔

۳- عام تجارتی ماڈلوں میں بھی اگر چلر بیوپاری زیادہ فروخت کرے تو تھوک بیوپاری اور ڈیلر اور ڈسٹری بیوٹر کے منافع میں اضافہ ہوتا ہے، اسی طرح اس اسکیم میں بھی ڈاؤن لائنز میں زیادہ فروخت سے ڈسٹری بیوٹرز زیادہ نفع کماتا ہے۔

۴- چونکہ ڈسٹری بیوٹر کا منافع ڈاؤن لائنز کی کارکردگی پر بھی منحصر ہوتا ہے، اس لئے وہ انہیں متحرک رکھنے اور ان کی تجارت بڑھانے میں حصہ لیتا ہے، اور منافع اس سرگرمی کا جائز نتیجہ ہوتا ہے۔

یہ ان دلائل کا خلاصہ ہے جو ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کو رائج تجارتی طریقوں کی اصلاح یافتہ شکل قرار دینے اور ڈاؤن لائنز کے منافع میں ڈسٹری بیوٹر کی شرکت کو جائز اور معقول قرار دینے کے لئے پیش کئے جاتے ہیں۔

تاریخی پس منظر اور دیگر مماثل اسکیمیں

جدید ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا آغاز مخروطی اسکیم (Pyramid scheme) سے ہوا جو پونزائی (ponzi) نامی ایک شخص نے شروع کی تھی، اس اسکیم میں اشیاء کی فروخت نہیں ہوتی، بلکہ صرف رقومات کی بنیاد پر سلسلہ (chain) چلتا ہے، ایک شخص کچھ فیس دے کر ممبر بنتا ہے اور پھر نئے ممبر بنانے کی کوشش کرتا ہے، نئے ممبران کی جمع شدہ فیس میں سے کچھ حصہ پہلے شخص کو منافع کے طور پر ملتا ہے اور نئے ممبران اسی طرح کے منافع کے لالچ میں مزید نئے ممبر بناتے ہیں، اسی طرح ممبران کی ہر اگلی نسل کے نقصان کی قیمت پر پچھلی نسلوں کا فائدہ ہوتا ہے، اگلی نسل کے لوگ اس لئے یہ نقصان برداشت کرتے ہیں کہ انہیں امید ہوتی ہے کہ وہ نئے ممبر بنا کر ڈھیر سا منافع کمائیں گے، یہ سلسلہ لامتناہی طور پر چلتا رہتا ہے، یہاں تک کہ جس وقت یہ اسکیم ناکام ہوتی ہے اس وقت جو لوگ ڈاؤن لائنز میں ہوتے ہیں وہ خسارہ میں رہتے ہیں، اور زمانی اعتبار سے اور اس شجرہ میں جو جتنا اوپر ہوتا ہے وہ اتنا زیادہ منافع کما لے جاتا ہے ("Ponzi schemes"..Joseph Bullgatz, New York, Harmony Books 1992)۔

اس طرح کی اسکیموں کے ناجائز ہونے میں کوئی دو رائے نہیں، اس لئے کہ اس میں قمار، ربوا، غرر وغیرہ ساری خرابیاں موجود ہیں، دنیا کے بہت سے ملکوں میں اس طرح کی اسکیموں پر پابندی بھی ہے، پونزائی اسکیم کی ایک ترقی یافتہ شکل ''تحفہ کی اسکیم'' ہے۔ اس میں بھی اشیا کی خرید وفروخت نہیں ہوتی، بلکہ پیسے ہی کا کاروبار ہوتا ہے اور بہتر کارکردگی پر ڈسٹری بیوٹرز کو تحفے تقسیم کئے جاتے ہیں۔

اس کی ایک اور شکل انٹرنیٹ پر ''رپورٹ چین'' ہے جس میں انٹرنیٹ پر کچھ بے معنی سا مواد فیس دے کر زیادہ سے زیادہ لوگوں میں تقسیم کرنا ہوتا ہے، یہ بھی مذکورہ پونزائی اسکیم ہی کی شکل ہے، پونزائی اسکیموں کے خلاف دنیا بھر میں رائے عامہ کی مخالفت اور قانونی بندشوں سے خود کو بچانے کے لئے بعض کمپنیوں نے اشیاء کے فروخت کا حیلہ دریافت کیا اور یہی ایم ایل ایم یا ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' ہے، اس میں اور مذکورہ پونزائی اسکیموں میں مطابقت ذیل کے جدول سے سمجھی جاسکتی ہے۔

پونزائی	ایم ایل ایم
(۱) آدمی فیس دے کر ممبر بنتا ہے۔	بجائے فیس کے وہ کوئی شئے خرید کر ممبر بنتا ہے، عام طور پر شئ کی قیمت زیادہ ہوتی ہے، قیمت کا کچھ حصہ اس شئ کی اصل قیمت ہوتا ہے اور ایک بڑا حصہ پونزائی اسکیم کی طرز پر پچھلی نسل کو منافع دینے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔

(۲) نئے لوگوں (ڈاون لائنرز) کو فیس دے کر ممبر بناتا ہے۔	(۲) نئے لوگوں کو اشیا فروخت کر کے ممبر بنایا جاتا ہے اور وہ بالواسطہ طور پر فیس بھی دیتے ہیں۔
(۳) اشیاء کی خرید وفروخت نہیں ہوتی محض روپیوں کا کاروبار ہوتا ہے۔	(۳) بظاہر اشیاء خریدی اور بیچی جاتی ہیں، لیکن وہ محض حیلہ ہوتا ہے، اصل مقصد ڈاؤن لائنرز کا پیسہ وصول کرنا ہوتا ہے، یہی وجہ ہوتی ہے کہ اکثر اوقات آدمی اشیا کی ضرورت نہ ہونے کے باوجود انہیں خریدتا ہے اور دوسروں کو خریدنے پر مجبور کرتا ہے۔
(۴) ڈاؤن لائنرز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائنرز کو فائدہ ہوتا ہے۔	(۴) یہاں بھی یہی شکل ہے۔

ایم ایل ایم اسکیم کے دعووں کا جائزہ

ایم ایل ایم کی مذکورہ اسکیم کی اصل ہی یہ ہے کہ ڈاؤن لائنرز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائنرز کو فائدہ پہنچایا جائے۔

مروجہ تجارتی طریقوں میں تاجروں، ہول سیل بیوپاریوں، ڈیلرز اور ڈسٹری بیوٹرز کی ایک محدود تعداد ہوتی ہے، یہ تعداد اشیاء تجارت کی مانگ اور مارکیٹ کے سائز پر منحصر ہوتی ہے، اکثر ایک علاقہ میں ایک ہی ڈیلر ہوتا ہے، اس طرح تجارتی نیٹ ورک اور مارکیٹ میں یک گونہ مناسبت ہوتی ہے۔

ایم ایل ایم کے تجارتی طریقے میں ہر ڈسٹری بیوٹر لامحدود تعداد میں نئے ڈسٹری بیوٹرز بنانے کی کوشش کرتا ہے، یہ سلسلہ لامتناہی طور پر چلتا ہے، کسی علاقہ میں کسی بھی شئ کے گراہکوں کی تعداد محدود ہوتی ہے، محدود گراہکوں کے لئے لامحدود تاجر بنانے کا یہ سلسلہ بالآخر کہیں نہ کہیں جاکر رک جاتا ہے، اور جب یہ رکتا ہے تو اس وقت جوجدید ترین گراہک (سب سے نچلے ڈاؤن لائنرز) ہوتے ہیں وہ سراسر نقصان میں رہتے ہیں، وہ جو شئ خریدتے ہیں، اس کی قیمت بہت زیادہ ہوتی ہے، (اسی زیادہ قیمت کے ذریعہ اپ لائنرز کو منافع دیا جاتا ہے)۔

یہ زیادہ قیمت وہ محض شئ کے لئے نہیں دیتے، بلکہ اس لئے دیتے ہیں کہ انہیں امید ہوتی ہے کہ وہ مزید ڈاؤن لائنرز بناکر ان سے منافع کمائیں گے۔ لیکن اب چونکہ بازار میں مزید نئے گراہکوں کی گنجائش باقی نہیں رہتی، اس لئے ڈاؤن لائنرز نہیں بناپاتے، ان کی زائد قیمت ڈوب جاتی ہے اور اس نقصان کے بدلہ میں ان لوگوں کا فائدہ ہوتا ہے، جو اس کاروبار میں پہلے داخل ہوئے (اپ لائنرز)۔

اس طرح کاروبار میں اپ لائنرز کے بھاری بھرکم فائدہ کو دکھا کر نئے لوگوں کو شامل کیا جاتا ہے، جبکہ ہر اگلی نسل کے لئے منافع کمانے کے مواقع کم سے کم تر ہوتے جاتے ہیں۔ یہاں تک کہ ایک سطح پر آکر یہ موقع صفر ہوجاتا ہے

)Michael P. Harden Handbook of MLM(Carrollton, Texas Promontory Publications 1987.(

یہ دلیل دی جاتی ہے کہ مروجہ تجارتی طریقوں میں بھی نقصان ہوتا ہے، لیکن مروجہ تجارتی طریقہ منصوبہ کے اعتبار سے (By Design) منافع بخش ہے، اس میں نقصان یا تو فرد کی کوتاہی، کمزوری یا نااہلی کی وجہ سے ہوگا یا بعض ناگوار حادثات یا اتفاقات کی وجہ سے، جبکہ ایم ایل ایم کا منصوبہ (Design) ہی ایسا ہے کہ ڈاؤن لائنرز کے نقصان کی قیمت پر اپ لائنرز کو فائدہ ہو۔

مروجہ تجارتی طریقہ میں تاجر یا ڈسٹری بیوٹر جو منافع کماتا ہے وہ اس خدمت کے بدلہ میں ہے جو وہ صارف تک شئ پہنچانے کے لئے انجام دے رہا ہے، صارف چونکہ صرف شئ استعمال کررہا ہے، اس لئے وہ زیادہ قیمت دے رہا ہے، ایم ایل ایم میں کوئی شخص محض صارف نہیں ہے، وہ اس کاروبار میں اسی نیت سے داخل ہورہا ہے کہ مزید نئے لوگوں کو اس میں داخل کرکے منافع کمائے، اس پس منظر میں محض زمانی اعتبار سے تاخیر سے داخل ہونے کی وجہ سے وہ سراسر نقصان میں رہتا ہے، یہ اس کے ساتھ کھلا دھوکہ ہے۔

ایم ایل ایم میں نقصان اٹھانے والوں کی تعداد کہیں زیادہ ہوتی ہے، مشہور ایم ایل ایم کمپنی Quixstar کے ڈسٹری بیوٹرز پر کئے گئے ایک سروے کے نتائج ذیل کے مطابق ہیں:

☆ جملہ ڈسٹری بیوٹرز جن پر سروے کیا گیا 4 لاکھ 45 ہزار۔

☆ ''فعال'' ڈسٹری بیوٹرز 3 لاکھ۔

☆ 1,55,000 کو کوئی بونس نہیں ملا۔

☆ 4.99٪ لوگوں کو 13 ڈالر سے کم بونس ملا جو ان کے تجارتی اخراجات سے کم ہے۔

☆ 9.99٪ لوگ نقصان میں رہے، وہ ہر سال یہ کاروبار چھوڑتے ہیں اور ان کی جگہ نئے لوگوں کو اس میں شامل کیا جاتا ہے۔

☆ 0.6٪ ٹاپ لائنرز جملہ بونس کا 30٪ سے زیادہ وصول کر لیتے ہیں ("Taylor 2006. M.J"..The Five Red Flags (Edition)۔

اس طرح اس سروے سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ اس اسکیم کا ڈیزائن ہی کچھ اس طرح ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگوں کو منافع کی امید دلا کر ان سے پیسہ وصول کیا جائے اور چند لوگوں کو فائدہ پہنچایا جائے۔

اسی طرح امریکہ کی اُتاہ کاونٹی میں، جو ایم ایل ایم اسکیموں کا مرکز ہے، ان اسکیموں سے وابستہ افراد کے ٹیکسیز کے جائزہ سے پتہ چلتا ہے کہ محض 3,2 فیصد لوگ منافع کماتے ہیں باقی سب نقصان میں رہتے ہیں (6※※Who profits from MLM※※.Taylor.J.M .2005)۔

شرعی موقف

راقم الحروف کے محدود مطالعہ اور ناقص فہم کے مطابق اس اسکیم کا شرعی موقف ذیل کے مطابق ہے:

۱- یہ قطعاً حرام ہے اور اس میں حرمت کے ایک سے زیادہ پہلو موجود ہیں۔

۲- اصلاً یہ پونزائی اسکیم ہی کا ایک حیلہ ہے، خریدنے والے فرد کی ادا کردہ رقم میں سے ایک حصہ اپ لائنرز کو دیا جا رہا ہے، جو زیادہ لوگ محض اتفاق سے تاخیر سے شامل ہوئے ان سے روپئے جمع کر کے ان کم لوگوں کو دیئے جا رہے ہیں جو اتفاق سے پہلے آگئے، بعد میں آنے والے اشیاء میں دلچسپی سے زیادہ اس امید پر کاروبار میں حصہ لے رہے ہیں کہ وہ اگلوں کی رقم کا ایک حصہ حاصل کر سکیں گے، کئی لوگوں سے پیسے جمع کر کے کسی اتفاق کی بنیاد پر ایک شخص کو دے دینا قمار یا میسر ہے، اس لئے ایم ایل ایم میں قمار پایا جاتا ہے۔

علماء نے قمار یا میسر کی تعریف یوں کی ہے: ''تعلیق الملك علی الخطر''۔ اس بنیاد پر اس کاروبار میں داخل ہونے والے ہر شخص کو یہ خطرہ لاحق ہے کہ وہ آخری ڈاؤن لائن میں شامل ہو کر اپنی کل زائد پونجی (شئ کی لاگت کے اوپر ادا کردہ رقم) گنوا دے اور یہ پونجی ان لوگوں کے قبضہ میں چلی جائے جو اس کی اپ لائن میں ہیں، وہ اپنی رقم اس موہوم امید پر لگا رہا ہے کہ اسے بھی ڈاؤن لائنز ملیں گی، اس شکل میں اور میسر اور قمار کی دیگر شکلوں میں کوئی خاص فرق نہیں ہے۔

۳- اس میں دھوکہ کی کئی صورتیں موجود ہیں: ڈسٹری بیوٹر کو اپ لائنرز کا فائدہ دکھا کر، اور اسی سطح کے منافع کا لالچ دے کر راغب کیا جا رہا ہے، جبکہ کاروبار میں تاخیر سے داخل ہونے کی وجہ سے اور مارکٹ کے محدود ہونے کی وجہ سے منافع کی اس سطح تک پہنچنا اس کے لئے ممکن ہی نہیں، یہ ''مصرات'' کی شکل ہے۔

دھوکہ کا دوسرا پہلو یہ ہے کہ اشیاء کے پردہ میں اصلاً پیسہ کا کاروبار ہو رہا ہے، خریدنے والا شئ میں عام طور پر کوئی دلچسپی نہیں رکھتا، لیکن ڈاون لائنرز سے منافع حاصل کرنے کی خاطر وہ شئ خریدتا ہے۔

۴- اس میں غرر کا پایا جانا کسی شک وشبہ سے بالاتر ہے، اس لئے کہ ڈاون لائنرز کا فائدہ موہوم اتفاقات پر منحصر ہے، جو شخص بھی اس کاروبار میں داخل ہو رہا ہے اسے نہیں معلوم کہ وہ کس سطح پر ہے آیا 2,1 فی صد ٹاپ لائنرز میں ہے اور منافع کمائے گا یا اس عظیم اکثریت میں ہے جو ڈاون لائنرز میں ہونے کی وجہ سے نقصان اٹھاتی ہے، اس لئے یہ غرر ہے اور غرر جلی ہے۔

الف- علامہ سرخسی (حنفیہ) نے غرر کی تعریف یوں کی ہے کہ غرر وہ ہے جس کے نتائج واثرات پوشیدہ ہوں، اسی سے ملتی جلتی تعریف فقہ مالکی میں بھی ملتی ہے۔ چونکہ تجارتی ماڈل میں یہ نہیں معلوم کہ ڈسٹری بیوٹرس ڈاؤن لین میں ہے اور اسکی معاملت کا کیا نتیجہ نکلنے والا ہے، اس لئے اس تعریف کی رو سے یہ غرر ہے۔

ب- شافعیہ میں سے شیرازی نے بھی غرر کی تعریف یوں کی ہے کہ غرر وہ ہے جس کا نتیجہ معلوم نہیں ہے، امام ابن تیمیہ نے بھی یہی تعریف کی ہے۔

ج- شافعیہ ہی میں سے بعض دوسرے نے اس کی تعریف کرتے ہوئے لکھا ہے: غرر وہ ہے جس میں دو امکانات ہوتے ہیں اور نامطلوب امکان کے وقوع پذیر ہونے کا چانس زیادہ ہوتا ہے، اسی طرح کی تعریف علامہ کاسانی نے بھی کی ہے، وہ لکھتے ہیں: ''الذی استوی فیه طرف الوجود والعدم'' ہم نے اوپر اعداد وشمار کے حوالے سے بتایا ہے کہ ایم ایل ایم اسکیموں میں فائدہ حاصل کرنے والے ایک فی صد سے کم اور نقصان اٹھانے والے 99 فی صد سے زیادہ ہیں، اس لئے اس تعریف کی رو سے بھی یہ غرر ہے۔

د- شیخ مصطفی زرقا نے تعریف کی ہے کہ غرر ایسی ممکنہ اشیا کی فروخت ہے جن کا وجود یا خصوصیات یقینی نہ ہوں اور اس میں موجود خطرہ کی وجہ سے وہ جوا سے مشابہ ہو، اس تعریف کی رو سے بھی زیر بحث معاملہ غرر قرار پاتا ہے۔

ڈاؤن لائنز سے آنے والے منافع، ملکیت میں آنے کی جائز صورتوں میں سے کسی صورت میں شامل نہیں، یہ عقد نہیں ہے، اس لئے کہ ڈاؤن لائنز اور اپ لائنز کے درمیان کوئی معاہدہ نہیں ہے، نہ یہ احراز المباحات ہے نہ خلفیت ہے۔

اس لئے یہ قطعاً حرام ہے، بعض لوگوں نے اس میں ربا کا بھی پہلو شامل کیا ہے، مجھے اس میں ربا تو نظر نہیں آتا، لیکن قمار، غش، مصرات اور غرر کی موجودگی کی وجہ سے یہ حرام معاملہ ہے۔

۵- چونکہ معاملہ بنیادی طور پر صحیح نہیں ہے اور فوری ڈاؤن لائن کے ڈسٹری بیوٹرز سے بھی اس لالچ کی بنیاد پر معاملت کی جارہی ہے کہ وہ نچلی کئی ڈاؤن لائنز بنا کر منافع کا ذریعہ بنیں گے، اس لئے فوری ڈاؤن لائن اور دیگر ڈاؤن لائنوں سے حاصل ہونے والے کمیشن میں شرعاً کوئی فرق نہیں ہے، دونوں بیک وقت حرام ہیں۔

☆☆☆

ملٹی لیول مارکٹنگ (کثیر سطحی خرید وفروخت)

میں شرعی اور اخلاقی مسائل

ڈاکٹر محمد عبید اللہ (سینئر اکانومسٹ)[1]

ایم ایل ایم یا ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' کو ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' (کاروبار کی شاخیں) بھی کہا جاتا ہے، اس سے مراد اپنی مصنوعات کو مختلف سطح پر آزاد ایجنٹوں، (کنٹریکٹر، ڈسٹری بیوٹر وغیرہ) کے ذریعہ تقسیم، سپلائی، فروخت یا سروسز کا بندوبست کرنا ہے، ان ایجنٹوں کو مصنوعات کے فروخت کرنے، سروسز کے لئے یا دیگر ایجنٹوں کو بھرتی کرنے کے عوض کمیشن بونس، چھوٹ، مالی فائدہ میں حصہ یا دیگر نوع کی مراعات دی جاتی ہیں، وہ پارٹی جو دیگر حصہ داروں کو لاتی ہے اسے ایکروٹ کی اپ لائن (Upline) کہا جاتا ہے، بھرتی کی گئی پارٹی کو ایکروٹ کی ڈاون لائن (Down line) کہا جاتا ہے، ایم ایل ایم میں اپ لائن کو اس فروخت پر جوان کی ڈاون لائن کے ذریعہ ہوتی ہے، بونس یا کمیشن دیا جاتا ہے، انہیں اور جوان ڈاون لائن کے ڈاون لائن ہیں، کیا یہ معاوضے شریعت کی نگاہ میں جائز اور مستحب ہیں؟ اور کیا اسلامی اقتصادیات میں ان ایم ایل ایم کا کوئی مقام ہے؟

عصری فتوی

اس کا جواب حاصل کرنے کے لئے ہمیں ایم ایل ایم کے چند واقعی (حقیقی) کیسوں سے آغاز کرنا ہوگا اور اس پر بعض عصری فقہاء کے فتاوی کو بھی دیکھنا ہوگا، حال ہی میں ایک مسلم بھائی نے جو اس کاروبار سے متعلق ہیں، ''مقبول اسلامی آن لائن'' پروگرام میں یہ سوال پیش کیا تھا۔

ایک کمپنی جس کا نام ''گولڈ کوئسٹ انٹرنیشنل'' (Gold Quest International) ہے اور ''برٹش ورجن آئر لینڈ'' میں واقع ہے، اس کا صدر دفتر ''ہانگ کانگ'' میں ہے، یہ کمپنی سونے کے سکے اور زیورات بناتی ہے، اب اس کمپنی نے افراد کے لئے ایک کاروباری منصوبہ تیار کیا ہے جس کے تحت ایک فرد جو اس کمپنی کی مصنوعات میں سے کوئی ایک خریدے، اسے یہ کمپنی مخصوص شناختی نمبر دیتی ہے جسے ٹی سی او (مرکزی ملکیت کی راہ) کہا جاتا ہے، اسی ٹی سی او (TCO) کے ذریعہ اس بزنس کو کم از کم دس اشخاص سے متعارف کرایا جاتا ہے، اس بزنس پلان کے مطابق دس اشخاص کو اس بزنس سے متعارف کرانے پر کمپنی متعارف کرانے والے شخص کو چار سو امریکن ڈالر بطور معاوضہ ادا کرتی ہے، علاوہ ازیں جب یہ دس اشخاص اس کاروبار کو دیگر افراد سے متعارف کراتے ہیں، تو اپ لائن فرد کو ان علاقائی رپورٹوں کی بنیاد پر بھی فائدہ حاصل ہوتا ہے اور یہ شخص کمپنی سے اس وقت تک معاوضہ کا حقدار ہو جاتا ہے، جب تک کہ اس شخص یا کسی دیگر فرد کے ذریعہ نئی بزنس کا تعارف ہوتا رہتا ہے، میں چاہتا ہوں کہ اسلامی اصولوں کی روشنی میں یہ فتوی دیا جائے کہ آیا ایسے ذرائع سے حاصل ہونے والی آمدنی حلال ہے یا حرام؟

اس کے جواب میں مشہور اسلامی ماہر اقتصادیات ڈاکٹر منظر کہف فرماتے ہیں: اس قسم کے سلسلے وار کمیشن کی ادائیگی جائز ہے بشرطیکہ اس میں کوئی بات چھپائی نہ جائے (شفافیت ہو) یعنی نچلی سطح تک تمام ٹی سی او اس بات سے واقف ہوں کہ کمیشن کا ڈھانچہ کیسے بنا ہے اور جو قیمت ان سے لی جارہی ہے اس میں اس سلسلہ کی سب سے اونچی سطح تک کا کمیشن شامل ہے، شریعت میں سامان فروخت کنندہ کو کمیشن دینے پر کوئی پابندی نہیں ہے، بشرطیکہ خریدار بھی اس بات سے باخبر ہو، اگر اسے پوری طرح واضح نہ کیا جائے تو یہ ایک قسم کی رشوت یا کم از کم دھوکہ دہی ہوگی، بہر حال سونے اور سونے کے زیورات کی فروخت ہمیشہ نقد (ہاتھ کے ہاتھ) ہونی چاہئے، جیسا کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ہدایت فرمائی ہے۔

---

[1] اسلامک ریسرچ اینڈ ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ - اسلامی ترقیاتی بنک - جدہ سعودی عربیہ

عمان میں واقع ایک ملٹی نیشنل کمپنی جس کا نام بزنس (Biznes) ہے اور جو آؤٹ لائن انٹرا ایکٹو بلیک کمپیوٹر کورس فروخت کرتی ہے، اس کے بارے میں ڈاکٹر کہف نے کہا: یہ سلسلہ وار کاروباری طریقہ بھی جائز ہے، بشرطیکہ مندرجہ ذیل تین شرائط کی تکمیل کی جائے:

۱- خرید وفروخت کی اشیاء خود بھی جائز ہوں، مثلاً اصل اشیاء کی فروخت، اس طرح نقلی اور ممنوعہ اشیاء کی فروخت اس کاروبار کو ناجائز بنا دیتی ہے۔

۲- نئے خریداروں یا ممبروں کو جب کہ انہیں بزنس سے متعارف کرایا جائے تو وہ پوری طرح اس بات سے باخبر ہوں کہ جو شخص انہیں اس بزنس سے متعارف کرا رہا ہے، اس کا اس میں کمیشن ہے۔

۳- لین دین (کنٹریکٹ) کی عام مطلوبات (شرائط) کو ملحوظ رکھا جائے، مثلاً کنٹریکٹ درست ہو، سامان کی پوری تفصیل صحیح ڈھنگ سے سامان پہنچانا اور رقم کی وصولی کا صحیح طریقہ وغیرہ اور اگر سونا فروخت کیا جا رہا ہے جس کے لئے مزید خصوصی شرائط، مثلاً سونا جو مطلوب ہے اسے پہنچانا اور لین دین کے وقت پوری رقم وصول کرنا، ان اضافی شرائط کو بھی ضرور پورا کیا جانا چاہئے۔

بہر حال اس پروگرام میں دیے گئے فتوے پر مزید سوالات اور رائے زنی کی ضرورت ہے، ایک نامعلوم سوال کنندہ نے کہا، شروع میں سوال کرنے والے نے مصنوع کی اصل قیمت اور بازار میں ملنے والی قیمت کا انکشاف نہیں کیا، جہاں تک میں سمجھتا ہوں "گولڈ کوئسٹ انٹرنیشنل" کمپنی سونے کے جو سکے بناتی ہے، اس کی قیمت بازار میں ملنے والی اس کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے؛ کیونکہ کمپنی پرکشش فائدہ کی پیشکش کرتی ہے، اس کے فروخت کرنے والے مستقبل میں اہم منافع ہونے کی امید میں مصنوعات کی قیمت کے بارے میں زیادہ پرواہ نہیں کرتے، چونکہ فروخت کی جانے والی چیز ہر اس فرد کے لئے جو اس کاروباری سلسلہ میں شریک ہوتا ہے آئندہ کے منافع کی ایک کرشماتی شئ ہوتی ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اس میں شریعت کے بنیادی تجارتی اصولوں کی خلاف ورزی ہوتی ہے۔

دوسرے یہ بات بھی ظاہر ہے کہ جو شخص یہ سامان خریدتا ہے، وہ اسے اپنے استعمال کے لئے نہیں خریدتا، بلکہ وہ اس سلسلے میں شامل ہونے اور کسی دوسرے کو اس سے وابستہ کرنے کی امید میں کرتا ہے تاکہ اسے نفع حاصل ہو، یہ بات بھی عموماً ظاہر ہے کہ وہ متعدد شخص جو اس سلسلے میں شامل ہوتے ہیں انہیں نقصان اٹھانا پڑتا ہے، کیونکہ ہر شخص دس دوسرے اشخاص کو اس بزنس میں شریک کرنے میں کامیاب نہیں ہو پاتا، لہذا اس کے منافع کی رقم ڈوب جاتی ہے، جو سامان وہ خریدتے ہیں اگر وہ ان کی ادا کردہ قیمت کے مساوی ہوتا ہے، تو اس میں اسے نقصان نہیں ہوگا، نچلی سطح کے کارکنوں کو جو نقصان ہوتا ہے، اس کا اثر یقیناً اوپری سطح کے افراد کے کمیشن پر بھی پڑے گا، کیا شریعت میں یہ جائز ہے؟

تیسرے یہ ایک ایسی بزنس ہے جس میں دوستوں کا استحصال ہوتا ہے، ایک شخص جو کاروباری طریقوں سے واقف نہیں ہے وہ کسی اجنبی سے اس سلسلے میں رابطہ قائم کرنے سے جھجکے گا اور اپنے دوستوں کو ہی اس بزنس میں الجھانے کی کوشش کرے گا اور کیونکہ فروخت کی جانے والی شئ عام استعمال کی چیز نہیں ہوتی، اس لئے دوستوں کا استحصال شریعت میں قابل قبول قرار نہیں دیا جائے گا، وہ مزید کہتا ہے کہ اگر ہم غیر ضروری اشیاء خریدتے ہیں تو محشر میں اللہ تعالی ہم سے سوال کرے گا۔

ڈاکٹر کہف نے اس کا مندرجہ ذیل جواب دیا:

یہ کمیشن کا مسئلہ ہی فتوی میں زیر بحث ہے اور شفافیت سے متعلق ہے، جب تعلقات اور لین دین میں نئے خریداروں کے لئے شفافیت ہوگی، کیونکہ جب وہ یہ نہیں سمجھیں گے کہ دیانت دار اور منافع نہ کمانے والے دوست انہیں رجھا نہیں رہے ہیں، تو پھر اس میں کوئی مسئلہ پیدا نہیں ہوگا، مزید یہ کہ کسی چیز کو اس کی بازاری قیمت سے کچھ زیادہ پر فروخت کرنا کوئی برا کاروبار نہیں ہے، بشرطیکہ منافع کا یہ تناسب زیادہ نہ ہو (ایک تہائی یا زیادہ، کیونکہ بعض فقہی مکاتب کے تحت ایک تہائی غبن کی سطح پر لے آتا ہے)۔ دوسرے یہ کہ کمپنی کی سماجی سرگرمیاں ایسا مسئلہ ہیں جن کا شریعت کے فتوی سے کوئی واسطہ نہیں، بشرطیکہ وہ مسلمانوں کے اور دیگر اقوام کے انسانی حقوق کے مقابلہ میں جارح کی ضمانت نہ کرتی ہو، جیسے فلسطین میں قابض اور جارح کو مالی تعاون دینا وغیرہ، اب ہم یہ دیکھتے ہیں کہ ایم ایل ایم (کثیر سطحی کاروباری طریقہ) کے بارے میں عصری بنیادی قانون کیا کہتا ہے:

عصری دنیاوی ضابطہ

ایم ایل ایم قانونی بھی ہوسکتا ہے اور غیر قانونی بھی، اگر ایم ایل ایم کو سلسلہ در سلسلہ یا ایک لامتناہی سلسلے کی صورت میں بروئے کار لایا جاتا ہے تو یہ غیر قانونی بھی ہے اور غیر اخلاقی بھی، یہ سلسلہ در سلسلہ اور لامتناہی سلسلہ کی اسکیمیں کیا ہیں اور یہ غیر اخلاقی کیوں ہیں؟

ان اسکیموں کے تحت کسی شخص سے پیسہ لگانے کے لئے کہا جاتا ہے اور اس کے بدلے میں اسے لائسنس دیا جاتا ہے کہ وہ دیگر افراد کو اس سلسلے سے وابستہ کرے اور پھر یہ دیگر افراد دوسروں کو اس اسکیم سے وابستہ کرتے ہیں، درحقیقت پیسہ لگانے والا اس موقع کی امید میں پیسہ لگاتا ہے کہ جب دوسرے لوگ دوسروں کو اس اسکیم میں لائیں گے تو اسے منافع ملے گا، وابستہ یا بھرتی کرنے کا یہ موقع ہی کاروباری صنعت ہے، ایسی اسکیمیں غیر شرعی ہیں، کیونکہ وہ دو اعتبار سے غیر اخلاقی ہیں:

۱- ان میں دھوکہ دہی ہوتی ہے۔

۲- دوسرے وابستگی یا بھرتی بجائے مصنوعات پر مرکوز بزنس کے ایسی اسکیمیں پرفریب ہوتی ہیں، کیونکہ ان میں چھوٹی سی رقم لگا کر اس کے عوض بھاری منافع کا وعدہ کیا جاتا ہے، جو لوگ اس اسکیم سے پہلے ہی منسلک ہوجاتے ہیں وہ شروع میں خاصا اچھا منافع کما لیتے ہیں، لیکن جو لوگ بعد میں اس سے وابستہ ہوتے ہیں وہ بہت کم منافع حاصل کرتے ہیں، بلکہ نقصان اٹھاتے ہیں، کیونکہ انہیں زیادہ افراد نہیں ملتے جو اس اسکیم میں شرکت کریں۔

• اب سلسلہ وار خطوط کا معاملہ سمجھئے جو لامتناہی سلسلے جیسا ہی ایک سلسلہ ہے۔ سلسلہ وار خطوط (چین لیٹرز) میں اشخاص کے ناموں کی ایک فہرست ہے، یہ خط وصول کرنے والا مطالبہ کا یہ خط پاکر فہرست میں سب سے اوپر مذکور نام والے شخص کو کوئی چیز (رقم، پوسٹ کارڈ، ای میل پیغام) بھیجتا ہے، تب وصول کنندہ اس فہرست میں مذکور سب سے اوپر کے نام کو حذف کرکے فہرست کے آخر میں اپنا نام درج کردیتا ہے، لیکن ان میں کس قدر آدمیوں سے رابطہ کرنا پڑے گا تاکہ کوئی شخص رقم ارسال کرے، یہ تعداد بے حد تیزی سے بڑھتی جاتی ہے اور بہت جلد پوری آبادی کو سمیٹ لیتی ہے۔

جہاں تک ان سلسلہ وار یا لامتناہی سلسلے کی اسکیموں کا تعلق ہے، یہ لوگوں کو جھانسا دیتی ہیں، ان سے وعدہ کرتی ہیں کہ اگر وہ ان اسکیموں سے وابستہ ہوجائیں گے اور دوسروں کو بھی اس میں شریک کریں گے تو انہیں بھاری منافع ہوگا، یا دیگر فوائد حاصل ہوں گے، اس طرح یہ اسکیمیں پرفریب ہوتی ہیں، جو لوگ یہ اسکیمیں تیار کرتے ہیں وہ یہ بات نہیں بتاتے کہ جس قدر کم لوگوں کو مالی فائدہ ہوگا وہ اس حقیقت سے فائدہ اٹھاتے ہیں کہ بہت سے لوگ اس اقلیدسی حساب کے سلسلے کو سمجھ نہیں پائیں گے، امریکہ کے پوسٹل انسپکشن سروس نے ایم ایل ایم کی وضاحت کی ہے:

متعدد کثیر سطحی تقسیم کنندہ اسکیمیں ہیں جو پر پیچ چین لیٹرز اسکیموں کے سوا کچھ نہیں ہیں، یہ اسکیمیں اہرامی انداز سے کام کرتی ہیں، یہ اپنے شرکاء کو یہ باور کراتی ہیں کہ وہ مصنوعات کو فروخت کرنے کے بجائے اگر لوگوں کو ان اسکیموں سے بطور تقسیم کار وابستہ کرنے کی بھرپور نہیں تو زیادہ تر توجہ مرکوز کرکے بہت منافع کما سکتے ہیں۔

یہ پرفریب پیرامڈ (اہرامی یا سلسلہ وار) اسکیمیں روایتی طور پر پوسٹل لاٹری قانون (عنوان ۱۸ متحدہ امریکہ کوڈ سکشن ۲، ۱۳) کی خلاف ورزی کرتی ہیں، ان میں لاٹری کے تینوں عناصر ہوتے ہیں، یعنی انعام (پیرامڈ اسکیم میں حصہ لے کر مالی یا دیگر فوائد کی امید) چانس (اتفاق)، یعنی اس اسکیم میں حصہ لے کر آپ کو انعام یا فائدہ کا حاصل ہونا محض اتفاق (چانس) پر مبنی ہے، یعنی اس اسکیم میں جو افراد آپ سے نچلی سطح پر ہیں ان کی کوششوں پر منحصر ہے اور فیس (یعنی وہ فیس جو آپ اس اسکیم میں ڈسٹری بیوٹر (تقسیم کنندہ) بننے کے لئے ادا کرتے ہیں، پیرامڈ اسکیم کی داخلہ فیس بہت زیادہ ہے۔ بعض کیسوں میں تو جب آپ یہ رقم ادا کرتے ہیں اس وقت ہی احساس ہوجاتا ہے کہ یہ رقم ضائع ہوگئی، دولت کمانے کا کوئی راستہ نہیں ہے، نہ ایم ایل ایم اسکیم اس سے مستثنی ہے، اس سے فائدہ ان افراد کو ہی ہوتا ہے جو ایسی اسکیموں کو فروغ دیتے ہیں اور اصلیت سے ناواقف افراد سے بھاری فیس وصول کرکے انہیں اپنا شکار بناتے ہیں، یہ صحیح ہے اور یہ حقیقت ہے کہ ایم ایل ایم مختلف النوع ادارے ہیں جن میں مخصوص قابل اعتراض عناصر ہو بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی، اس مقالہ کے دوسرے حصہ میں ہم ان مخصوص غیر اخلاقی عناصر پر توجہ مرکوز کریں گے اور اسلامی تناظر میں ان کا جائزہ لیں گے، یہ بہر حال ممکن ہے کہ کوئی اسکیم غیر اخلاقی ہو، لیکن ازروئے قانون اسے درست سمجھا جائے۔

پیرامڈ (سلسلہ وار) اور لامحدود سلسلہ وار تقسیم کنندہ اسکیمیں بنانے والے لوگوں سے اسکیم میں پیسہ لگانے کے لئے کہتے ہیں اور اسی کے بدلے میں انہیں ایک لائسنس دیتے ہیں کہ وہ دوسروں کو بھی اس اسکیم سے وابستہ کریں، یہ نو وابستہ افراد دوسروں کو اس اسکیم میں شرکت پر آمادہ کرتے ہیں، دراصل پیسہ لگانے والا اس موقع کو حاصل کرنے کے لئے فیس ادا کرتا ہے جس کے تحت اسے دوسروں کو خود یا اس کے بھرتی کئے ہوئے لوگوں کو اس اسکیم میں شامل کرنے پر بطور معاوضہ رقم حاصل ہوتی ہے۔

یہ اسکیمیں غیر شرعی ہیں، کیونکہ یہ دو پہلوؤں سے غیر اخلاقی ہیں: (۱) یہ پر فریب ہیں، (۲) ان میں بھرتی (اسکیم سے وابستہ کرنے کا عمل) کے ذریعہ ہوتا ہے، پیرامڈ اسکیم کے مختلف شعبے ہیں، جیسے لیٹرز (سلسلہ وار خطوط) اور پون زی (Ponzi) اسکیمیں، لیکن تمام اسکیموں میں جو بات مشترک ہے وہ یہ ہے کہ لوگوں کو جھوٹے وعدوں کے ذریعہ اسکیم میں وقت اور پیسہ لگانے کے لئے لبھایا جاتا ہے کہ انہیں اس سے مالی فائدہ ہوگا، لیکن جیسے جیسے زیادہ لوگ ان اسکیموں میں شامل ہوتے جاتے ہیں جاری منافع گھٹنے لگتا ہے، اگر اسکیم کو جائز بنانے کے لئے دیگر مصنوعات (مثلاً سونے کے حصص زیورات وغیرہ) کو متعارف کرایا جائے تب بھی صورت حال میں کوئی اہم تبدیلی نہیں آتی، مثال کے طور پر لوگوں کو بتایا جائے گا، اگر وہ جواہرات یا زیورات خریدیں یا دوسروں کو اس اسکیم سے وابستہ کرنے کے لئے فیس ادا کریں تو وہ بہت مالی منافع حاصل کر سکتے ہیں، اس اسکیم سے متعلق اوپر مذکور فتوے کی ایک مضحکہ خیز بات یہ ہے کہ اس میں فقہ کی اضافی شرط شامل کر دی گئی ہے جس سے موقع پر ہی لین دین کی بات کہی گئی ہے، اس سے یہ شبہ تقویت حاصل کرتا ہے کہ فتوی دینے والے نے مسئلہ یا اس شعبدہ کی نزاکت کو سمجھا ہی نہیں، جب تک اس اسکیم میں زیورات و جواہرات خریدنے کے لئے لوگوں کو اسکیم سے وابستہ کیا جاتا رہے گا، مالی نفع حاصل ہوتا رہے گا، لیکن ایک وقت آئے گا کہ اسکیم سے وابستہ ہونے والے شخص کو اس میں شرکت کے لئے نئے افراد ہی نہ ملیں جو اس اسکیم میں پیسہ لگانے کو آمادہ ہوں، اس سے یہ اسکیم دھوکہ اور پر فریب بن جاتی ہے۔

کیا یہ اسکیم عوامی مفاد میں ہے

ایک اور بات جو بہ آسانی اس اسکیم کے جواز کو غیر شرعی بناتی ہے وہ یہ ہے کہ ایسی اسکیمیں عوامی مفاد میں نہیں ہیں، کیونکہ یہ افراد کو بھرتی کرنے یعنی اسکیم سے وابستہ کرنے کی بنیاد پر کام کرتی ہیں، نہ کہ مصنوعات کی فروخت پر توجہ مرکوز کر کے، ایسے متعدد طریقہ کار اور کام ہیں جن سے اندازہ ہوتا ہے کہ کمپنی اور اس کے ایجنٹ کی توجہ مصنوعات کی بزنس پر نہیں، بلکہ لوگوں کو اسکیم میں شامل کرنے پر مرکوز ہے، یعنی اسکیم میں شرکت کرنے والوں کو مصنوعات کی فروخت سے ہونے والی جائز آمدنی کے بجائے دوسرے شرکت کرنے والوں کے لگائے ہوئے سرمایہ سے آمدنی حاصل ہونے کا وعدہ کیا جاتا ہے، ان رجحانات میں مندرجہ ذیل امور ہیں، لیکن یہ انہی تک محدود نہیں ہیں:

الف: غیر مضرت رساں مصنوعات کی فروخت کے بجائے دوسرے لوگوں کو اسکیم میں شریک کر کے کاروبار بڑھانے پر توجہ مرکوز رہتی ہے۔

ب: جن لوگوں کو یہ مصنوعات فروخت کرنے کے لئے بھرتی کیا جاتا ہے ان سے بھاری فیس وصول کی جاتی ہے۔

ج: بھرتی ہونے والوں کو مجبور کیا جاتا ہے کہ وہ کمپنی کی مصنوعات خریدیں، اپنے استعمال کے لئے یا پھر فہرستوں کا انبار لگائیں۔

ایک سنگین امکان یہ ہے کہ ایسی کمپنیاں، یا اسکیمیں آسان ذریعہ سے دولت کمانے کے مقصد کے تحت کام کرتی ہے، جو شریعت میں جائز نہیں ہے اور اسے میسر (جوا) کہا گیا ہے، لہذا یہ عوامی مفاد میں نہیں ہیں اور انہیں اسلامی مارکیٹ سے الگ رکھا جانا چاہئے۔

فروخت کرنے والا عملہ بطور اصل خریدار

جیسا کہ اوپر ذکر کیا گیا اخلاقی اصولوں پر کام کرنے والی کمپنیاں مصنوعات کی فروخت پر توجہ دیتی ہیں اور وہ پیرامڈ جیسی اسکیموں کے لئے لوگوں کو بھرتی نہیں کرتیں۔ یہ کمپنیاں چھوٹے خریداروں کے لئے خوردہ فروشی بھی کرتی ہیں، شاید اخلاقی طور پر یہ صحیح نہ ہو کہ اپنے ہی فروخت کنندہ عملہ کے لئے خوردہ فروشی کی جائے، جب کسی کمیٹی کی مصنوعات کے اصل خریدار خود اس کمپنی کے افراد ہوں تو اس سے یہ شبہ پیدا ہوتا ہے کہ کمپنی کا اعلی طبقہ نچلے طبقہ کو اس پر مجبور کر رہا ہے کہ وہ زیادہ سامان خریدیں تا کہ اعلی سطح پر پہنچا جا سکے، ایم ایل ایم جیسی کمپنیاں عموماً مختلف سطح پر کام کرتی ہیں، مثلاً: پرل، ڈائمنڈ، منیجر، سپروائزر

وغیرہ، ایجنٹ زیادہ منافع کماتے ہیں، کیونکہ وہ اونچی سطح تک جاتے ہیں اور وہ کمیشن کی اونچی شرح کے حقدار ہوجاتے ہیں، اور کیونکہ اعلی سطح (Upline) کو اس خرید پر بزنس اور کمیشن وغیرہ ملتا ہے جو نچلی سطح (Down Line) کے ذریعہ عمل میں آتی ہے، لہذا ایم ایل ایم اس قسم کے دباؤ سے متاثر ہوتی ہیں۔

خود خریداری کا عمل نہ صرف پیچیدگیاں پیدا کرنے والا ہے، کیونکہ اس سے پیرامڈ فریب ہی کا راستہ کھلتا ہے، بلکہ بہت سے لوگ جو ان اسکیموں میں شرکت کرنے پر مجبور ہوتے ہیں وہ کسی روزگار کی تلاش میں ہوتے ہیں، ایسے لوگ زیادہ پڑھے لکھے نہیں ہوتے اور ان کی معقول آمدنی بھی نہیں ہوتی۔

ایم ایل ایم کی بہت سی مصنوعات بازار میں دستیاب عام مصنوعات سے زیادہ مہنگی ہوتی ہیں، اس کے سبب فروخت کرنے والا عملہ خود یہ مہنگی مصنوعات خریدنے پر مجبور ہوجاتا ہے، تاکہ وہ بطور ''فعال ڈسٹری بیوٹر'' اپنا منصب برقرار رکھ سکے، اس سے ان کی اس مجبوری کا احساس ہوتا ہے کہ وہ ایسے لوگ ہیں جو دباؤ برداشت نہیں کرسکتے، بہت سے شرکاء کو ہزاروں ڈالر خرچ کرکے ایم ایل ایم سے یہ مصنوعات خریدنی پڑتی ہیں، حالانکہ انہیں یہ یقین دلایا گیا تھا کہ وہ پرکشش بزنس کریں گے۔

خالص پیرامڈ میں فریب کا عنصر اس قدر نمایاں ہوتا ہے کہ اسے نظر انداز نہیں کیا جاسکتا۔

پیرامڈ میں جو مصنوعات کی فروخت سے آلودہ ہے، اس میں استحصال کا امکان اسلامی اخلاقیات کے ایک بنیادی خیال کی نفی کرتا ہے، قرآن مجید میں کہا گیا ہے: ''تمہارے درمیان تجارت باہمی خیر سگالی کے جذبہ سے ہونی چاہئے'' (۲:۲۷۵) مزید یہ کہ بہت سی ایم ایل ایم اسکیموں کے خلاف زیادہ قیمت وصول کرنے اور منافع فوری کا التزام عائد کیا گیا ہے، صورت حال کے ایک جائزہ (مطالعہ) سے ظاہر ہوتا ہے کہ ایم ایل ایم کی مصنوعات اور بازار میں دستیاب عام مصنوعات میں قیمت کا فرق ۳۰-۱۰۰ فیصد کی شرح تک ہوتا ہے، اس قسم کے جائزہ سے یہ امکان پیدا ہوتا ہے کہ اسلامی مارکیٹ میں اسے غبن قرار دیا جائے گا، جبکہ عملی اور تجرباتی جائزہ کے نتائج کو زمان ومکان کے فرق کے سبب عمومیت نہیں دی جاسکتی، ان امور کا مارکیٹ ضابطوں پر نگاہ رکھنے والوں یا کم سے کم ایم ایل ایم جیسی اسکیموں میں حصہ لینے والے توانا مسلم حصہ داروں کو ان میں شامل ہونے سے قبل تفتیش کرلینی چاہئے۔

اسکیم سے علاحدہ ہونے اور تنسیخ کا حق

ایم ایل ایم کو چاہئے کہ وہ اپنا سامان واپس کرلے، تاکہ تقسیم کنندہ کو یہ واضح حق ملے کہ وہ اس سے علاحدہ ہوسکے، حصہ داروں کو یہ حق ملنا چاہئے کہ وہ حصول مصنوعات میں جو رقم انہوں نے خرچ کی ہے اس میں کچھ انہیں واپس مل جائے، یعنی وہ سامان کی قیمت جسے وہ فروخت نہیں کرسکے، اس قسم کی پالیسی، جیسے خوردہ فروشی کے کام کی نگرانی کرنا، ایم ایل ایم کے فروخت کنندہ عملہ کو تحفظ عطا کرسکتے ہیں، بہرکیف محض اس قسم کی پالیسی سے ہی کمپنی کا اخلاقی جواز ثابت کرنے کے لئے کافی نہیں ہے، پہلے قدم کے طور پر جب تک کمپنی ڈسٹری بیوٹر کو پالیسی سے باخبر نہیں کرتی اس وقت تک سامان واپس خریدنے کی پالیسی بے معنی رہے گی، دوسرے یہ کہ ڈسٹری بیوٹروں کو اس تحفظ دینے کے لئے سامان واپس لینے کی پالیسی کے تحت یہ ضروری ہے کہ ان ڈسٹری بیوٹروں کو اپنا پیسہ نسبتاً آسانی سے واپس مل جائے، ایم ایل ایم کمپنیاں اکثر اس پر عمل نہیں کرتی ہیں، اسلام ہر خریدار کو ایک آپشن یا خیار عطا کرتا ہے کہ وہ تمام سامان جو وعدے پر فروخت کئے جائیں وہ اس لین دین کو منسوخ کردیتا ہے، لیکن ایم ایل ایم کمپنیاں یہ اپنے صارفین کو جو ان کے سامان فروخت کرنے والے عملہ کے طور بھی کام کرتے ہیں، یہ اختیار مشکل سے ہی ملتا ہے۔

فیس

اگر کمپنی اپنے سرمایہ کی فراہمی زیادہ تر اپنے ممبران سے فیس وصول کرکے حاصل کرتی ہے تو ایسی کمپنی بھرتی کرکے بزنس کرنے والی کمپنی ہے اور صحیح معنوں میں خوردہ سامان فروخت کرنے والا ادارہ نہیں ہے، اہم بات یہ ہے کہ اگر کمپنی کی آمدنی کا ایک حصہ شرح یا حصہ داروں سے فیس وصول کرکے حاصل ہوتا ہے یا سامان فروخت کے ذریعہ، یا اسکیم میں شریک ہونے والے نئے افراد پر دباؤ ڈال کر ٹریننگ کا سامان فروخت کرکے حاصل ہوتی ہے، تو ایک اخلاقی مسئلہ ہے۔

لیکن جب فیس زیادہ ہو؟ ہر معاملہ کی انفرادی طور پر تفتیش ہونی چاہئے، اگر کوئی فرد حقوق (Franchise) (لائسنس) خریدنا چاہتا ہے تو

یہ فیس ہزاروں، بلکہ لاکھوں میں ہوسکتی ہے، یہ اس پر منحصر ہوگا کہ کمپنی اس حق کے تحت مواقع، سرمایہ ماہرین وغیرہ کس حد تک فراہم کرسکتی ہے، لیکن ایم ایل ایم میں کوئی حصہ دار جو کچھ حاصل کرتا ہے وہ کمپنی کی ایک ہینڈ بک اور فروخت کئے جانے والے سامان کے کچھ نمونے ہوتے ہیں۔

اپنے اہل خاندان یا دوستوں کو سامان فروخت کرنا

کچھ ایم ایل ایم کمپنیاں اپنے حصہ داروں کو ترغیب دیتی ہیں کہ وہ اپنے ہی عزیز واقارب یا دوستوں کو سامان فروخت کریں، یا انہیں ایم ایل ایم کمپنی میں شرکت پر آمادہ کریں۔ اس کاروباری حکمت عملی سے کئی اخلاقی مشکلات پیدا ہوتی ہیں، کمپنی کے حصہ دار اپنی ایم ایل ایم بزنس میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے عزیزوں اور دوستوں پر دباؤ ڈالتے ہیں کہ وہ کاسمیٹک (غازہ پاؤڈر لپ اسٹک وغیرہ) واٹر فلٹر اور زیورات وغیرہ خریدیں، دوسرے معنوں میں ایم ایل ایم کمپنیاں رشتہ داری کو کاروبار میں تبدیل کرکے ان انسانی رشتوں پر اثر انداز ہوتی ہے جو محبت اور شفقت کی بنیاد پر قائم ہوئے ہیں۔ یہ رشتہ دار اپنے بیٹوں، بیٹیوں کو خجالت سے بچانے کے لئے ان کا سامان خریدنے پر مجبور ہوتے ہیں، اور خاندان میں تنازعہ سے بچنے کے لئے ان کو سہارا دیتے ہیں، ہوسکتا ہے کہ یہ اعزاء یہ سامان خریدنا نہ چاہتے ہوں، یا یہ سامان ناقص ہو، دیگر حالات میں وہ لوگ ایسے سامان کو دکاندار کو واپس کرکے، اس سے اپنی رقم واپس مانگیں گے، لیکن اس صورت میں وہ اپنے عزیز یا دوست سے اپنے پیسے واپس نہیں مانگ سکتے، ہوسکتا ہے کہ بیچی جانے والی مصنوعات کے ساتھ قیمت واپس لئے جانے کا ٹیگ بھی لگا ہو، لیکن ان حالات میں اس ضمانت کی کوئی اہمیت نہیں رہ جاتی، کیا یہ مجبور خریدار اپنے خاندانی اتحاد یا ایک دوست سے محروم ہونے کا خطرہ مول لے کر سامان کی قیمت کی واپسی کا مطالبہ کرسکتا ہے؟ اخلاقی اعتبار سے ایم ایل ایم کو اپنے فروخت کنندگان کو یہ تنبیہ کرنی چاہئے کہ ذاتی تعلقات کو کاروباری مقصد کے لئے استعمال کے کیا مضرات ہیں، لیکن ایم ایل ایم کمپنی اپنے کارکنوں کو ایسا کوئی مشورہ نہیں دیتی، یہ نئے کارکن نہ کاروباری اصولوں سے واقف ہوتے ہیں، نہ اس میدان میں انہیں تجربہ ہوتا ہے، اور نہ ان کے کاروباری تعلقات ہوتے ہیں۔

اختتامیہ

اس مقالہ میں ہم نے ایم ایل ایم کمپنیوں کی بعض ان خصوصیات کا ذکر کیا ہے جو اسلامی شریعت کے تحت قابل قبول نہیں ہوسکتیں، بہر کیف ہر ایم ایل ایم کمپنی اپنی نوعیت میں مختلف ہوتی ہے، اس میں مخصوص قابل اعتراض عناصر بھی ہوسکتے ہیں اور نہیں بھی، مجموعی طور پر مسلمانوں کو اس قسم کی اسکیموں میں شرکت سے روکنا نہایت ضروری ہے۔

عصر حاضر کی ایک جدید تجارتی شکل

جناب احسان الحق صاحب [1]

تجارت کا رائج طریقہ یہ تھا کہ کمپنیاں اپنی مصنوعات، تھوک و یا پاریوں سے خوردہ فروشوں اور خوردہ فروشوں سے عام صارفین تک فروخت کرنے کے لئے پہنچاتی تھیں، لیکن آج کل مختلف کمپنیاں اپنی تجارت کو فروغ دینے کے لئے مختلف قسم کے منصوبے بنا کر عوام کے سامنے پیش کرتی ہیں: یہ منصوبے مختلف ناموں سے مشہور ہیں، مثلاً: براہ راست فروخت کے منصوبے(Direct Selling Schemes)، نیٹ ورک مارکٹنگ (Network Marketing)، کثیر السطحی فروخت(Multi Level Marketing) وغیرہ۔ اصلاً یہ منصوبے تجارت کی قانونی طور پر جائز سرگرمیاں ہیں جن کے تحت یہ کمپنیاں اپنی مصنوعات وخدمات کو صارفین کے ہاتھ بیچ کر افراد کو منافع کمانے کا موقع فراہم کرتی ہیں، اس میں حصہ لینے والا شخص دیگر اشخاص کو اس کا رکن بنا کر اور ان کے ذریعہ کی گئی فروخت پر مزید کمیشن حاصل کرسکتا ہے۔

لیکن فروخت کا یہ منصوبہ اس وقت قانونی جواز کھو دیتا ہے جب بظاہر اشیاء اور خدمات کی فروخت کے پردے میں محض نئے ارکان کی رکن سازی کے ذریعہ منافع کمانا ہو(۱)۔

عام طور پر ایسی اسکیم کو اہرامی فروخت(Pyramid Selling) کہا جاتا ہے، لیکن تمام اہرامی اسکیمیں(Pyramid Schemes) اہرامی فروخت(Pyramid Selling) نہیں ہوتی ہیں ، تاہم بیشتر اہرامی منصوبے(Pyramid Schemes)، اہرامی فروخت (Pyramid Selling) کے طرز پر کام کرنے کی وجہ سے اس قدر بدنام ہو چکے ہیں کہ اصطلاح اہرامی اسکیم(Pyramid Scheme) اہرامی فروخت (Pyramid Selling) کے مترادف بن گئی ہے، قابل توجہ ہے کہ رکن سازی کے ذریعہ حاصل ہونے والا منافع بذات خود غیر قانونی نہیں ہے، لیکن یہ بات غیر قانونی ہے کہ کسی شخص کو اس بات کے لئے بہکایا یا پھسلایا جائے کہ کسی اسکیم سے وابستہ ہونے کا خاص مقصد دوسرے اشخاص کی رکن سازی کرنا ہے، یا اس مقصد کی بنیاد پر کسی شخص سے رقم حاصل کرنا ہے، نہ کہ حقیقی تجارت۔

علم خرید وفروخت (Marketing) کے بیشتر ماہرین کا خیال ہے کہ اہرامی فروخت صریح طور پر جعل سازی ہے، نام نہاد ''سرمایہ کاری'' یا ''تجارت'' کی اسکیم کے بانی خود کو ارکین کے ذریعہ ادا کی گئی رقوم سے(Geometric progression) (سلسلہ ہندسہ کی رفتار سے) مالدار بناتے ہیں، مختلف بین الاقوامی عدالتوں نے ایسی دھوکہ دہی کی اسکیموں کو(Chain Letters) ''سلسلہ خطوط'' (جس میں ہر خط پانے والا شخص دوسروں کو ایک مقررہ تعداد میں خط ارسال کرنے کی ترغیب کرتا ہے)، (Chain selling) ''سلسلہ فروخت'' اور (Investment Lotteries) ''سرمایہ کاری کی قرعہ اندازی'' کے نام دیئے ہیں۔

دنیا بھر میں متعدد قوانین کے ذریعہ ''اہرامی فروخت'' کو ممنوع قرار دیا گیا ہے، مختلف ممالک کے قوانین کی زبانیں گو کہ مختلف ہیں، لیکن سب میں مندرجہ ذیل بنیادی نظریہ واضح ہے(۲):

☆ ایک اہرامی اسکیم وہ ہے جس میں کوئی رکن ایک داخلہ فیس کے بدلے مستقبل میں منافع کمانے کا موقع حاصل کرتا ہے، اس طرح کے منصوبوں میں صارفین کو اشیاء کی غیر مشروط فروخت کے بجائے نئے ارکان سے داخلہ فیس جمع کرا کے بطور کمیشن منافع حاصل کیا جاتا ہے، اس طرح اسکیم میں ارکان کی تعداد میں مسلسل اضافہ کے ذریعہ ان سے سرمایہ کاری کرائی جاتی ہے اور منافع کمانے کے لئے صارفین سے اشیاء اور خدمات کی فروخت کو ایک بہانے

---

[1] سابق سینئر منیجر پنجاب نیشنل بینک، حال جوائنٹ ڈائریکٹر پروجیکٹ اون اسلامک بینکنگ فائنانس اینڈ اکونامکس انسٹی ٹیوٹ آف آبجیکٹیو اسٹڈیز، نئی دہلی۔

کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

ان اسکیموں میں بعد میں شامل ہونے والے نچلے درجہ کے ارکان سے رقم حاصل کرکے اوپر درجہ کے ارکان اور اسکیم کے بانیوں کے درمیان تقسیم کی جاتی ہے، اسکیم کسی بھی تجارت کے جائز مقصد کی تکمیل نہیں کرتی ہے، اسکیم کے اندر صرف اس میں حصہ لینے والوں کے حقوق ہوتے ہیں اور ان سے حاصل کی گئی داخلہ فیس وسرمایہ کی غیر مساوی تقسیم انہیں کے درمیان ہوتی ہے۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' یا براہ راست فروخت کے ضمن میں ماہرین معاشیات نے مصنوعات کی قیمت سے متعلق صارفین کے رویہ کی مندرجہ ذیل خصوصیات بیان کی ہیں، جو امریکہ میں اس کی صنعت کی ایک سو چھتیس سالہ تاریخ میں اب سامنے آئی ہیں (۳):

۱- وہ صارفین جو بلا واسطہ خریداری کرتے ہیں ان صارفین سے کچھ کم ہوشیار نہیں ہوتے ہیں جو بالواسطہ کھلے بازار میں خریداری کرتے ہیں۔

۲- اگر کمپنی کی مصنوعات کی قدر منفعت کم ہے تو کمپنی کا ڈوب جانا لازمی ہے، ہوسکتا ہے کہ اس کے ناکام ہونے میں کچھ وقت لگ جائے، کیونکہ چند خریدار اس غلط فہمی میں مبتلا ہوتے ہیں کہ ان کا مفاد خریداری کرنے میں پوشیدہ ہے۔

۳- زیادہ منفعت حاصل کرنے کی خواہش صرف اسی وجہ سے ختم نہیں ہوجاتی ہے کہ اسکیم میں نقصان کی تلافی (کمیشن) کی رعایت بھی شامل ہے۔ ہوسکتا ہے کہ وقتی طور پر عام فہم وادراک پہ لالچ غالب آجائے، حالانکہ تاریخ لگاتار قطعی طور پر یہ سبق سکھاتی آرہی ہے کہ افراد عرصہ دراز تک مصنوعات کی بڑھی ہوئی قیمت صرف اس لئے نہیں ادا کرتے رہیں گے کہ اس کے عوض ایک چک ان کو ملنے والا ہے۔

۴- اس غلط فہمی کو دور کرنے کا راز اس حقیقت میں پوشیدہ ہے کہ تجارت کے قاعدے صرف اس لئے نہیں بدل جاتے ہیں کہ اشیاء کو مہیا کرنے کے راستے بدل گئے ہیں۔

۵- ایک اور راز یہ ہے کہ ''کسی بھی نیٹ ورک مارکٹنگ میں فائدہ کا موقع اسی قدر اچھا ہے جتنا کہ مصنوعات کی منفعت ہے جہاں منفعت نہیں وہاں فائدہ کا کوئی موقع نہیں اور اس کا کوئی مستقبل نہیں، جہاں بہت منفعت ہے وہاں فائدہ بہت ہے اور مستقبل روشن ہوگا''۔

منفعت کی قانونی اہمیت (۴):

کسی بھی نیٹ ورک مارکٹنگ پروگرام کو قانونی جواز فراہم کرنے سے پہلے حکام جانچ کا جو طریقہ اختیار کرتے ہیں وہ ہے ''اندرونی منفعت'' کی جانچ، یہ جانچ ایک سوال کے ذریعہ کی جاسکتی ہے کہ ''کیا مصنوعات اپنی منفعت کی بنیاد پر بک سکتی ہیں؟'' اور یہ جانچ ایک دوسرے سوال کے ذریعہ بھی کی جاسکتی ہے کہ ''اگر ان مصنوعات کی خرید سے وابستہ نقصان کی تلافی کا کوئی منصوبہ نہ ہو، تو کیا پھر بھی لوگ ان کو خرید لیں گے؟

غالباً ایک اور سوال کے ذریعہ بھی اس کی جانچ کی جاسکتی ہے کہ ''کیا اس اسکیم کے اراکین (Distributors) ہی مصنوعات خریدنے کے لئے راضی ہوتے ہیں''؟

اگر پہلے دو سوالات کا جواب 'نہیں' اور تیسرے سوال کا جواب 'ہاں' ہے/ تو اسکیم قانونی جواز نہیں رکھتی ہے۔

اگر کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں موجود اسی قسم کی اشیاء کی قیمتوں کے مقابلے دوگنی ہے اور ان سے دوگنی منفعت حاصل ہوتی ہے تو مانا جائے گا کہ قیمتیں مناسب ہیں، اور اگر قدر منفعت دوگنے سے زیادہ ہو تو مانا جائے گا کہ قیمتیں کم ہیں، اور قدر منفعت کم ہو تو مانا جائے گا کہ قیمتیں زیادہ ہیں، عام طور پر حقیقی تجارتی کمپنیاں اپنی مصنوعات کی قیمت بازار میں ملنے والی اس جیسی مصنوعات کی قیمتوں کے برابر یا کم رکھتی ہیں، لیکن اہرامی اسکیمیں (Pyramid Scheme) عام طور پر اپنی مصنوعات کی قیمتیں بازار کی قیمتوں سے بہت زیادہ رکھتی ہیں۔

اس میں کوئی شبہ نہیں کہ بلا واسطہ فروخت ہونے والی بہت سی مصنوعات اچھی بھی مل سکتی ہیں، ہاں اگر کوئی کمپنی اپنی مصنوعات کی قیمت ان کی قدر سے پانچ گنا زیادہ رکھے گی تو یہ زیادہ نہیں فروخت کر پائے گی۔

ایسی اسکیم میں شامل ہونے والے ممبران کے پاس منافع کمانے کا ایک ہی طریقہ باقی رہتا ہے کہ مزید خریدار ممبران بنائے جائیں، اور بعد میں آنے

والے ممبران کا سرمایہ جو کہ فیس داخلہ اور مصنوعات کی اضافی قیمت سے حاصل کیا جاتا ہے ابتداء میں آنے والے چند افراد میں تقسیم کیا جائے، اور یہ قانوناً جوئے کی تعریف میں آتا ہے۔

براہ راست فروخت اور اہرامی فروخت میں امتیاز اس بنیاد پر کیا جاسکتا ہے کہ ایک کی بنیاد فروخت پر ہوتی ہے اور دوسرے کی بنیاد رکن سازی پر۔

بلاشبہ ایسی اسکیمیں اس وقت ناکام ہوجاتی ہیں جب کوئی نیا رکن نہ بنایا جاسکے، اور جب اسکیم ناکام ہوتی ہے تو ماسوا ان اراکین کے جو کہ اسکیم کے اونچے درجوں پر ہوتے ہیں بیشتر اراکین اپنا سرمایہ گنوا بیٹھتے ہیں۔

آپ خود ان مصنوعات کو استعمال کر کے سمجھ سکتے ہیں کہ ان کی منفعت ان کی قیمت کے مناسب ہے یا نہیں، اس کو مندرجہ ذیل مثال سے سمجھا جاسکتا ہے:

فرض کیجئے کہ اسکیم میں ارکان کو ایک ٹوتھ پیسٹ ۹۰ / روپیہ میں فروخت کیا جاتا ہے، جبکہ بازار میں بظاہر اسی جیسے ٹوتھ پیسٹ کی قیمت ۴۵ / روپیہ ہے جو کہ ایک شخص کے ایک ماہ کے استعمال کے لئے کافی ہوتا ہے، اگر اسی شخص کے لئے اسکیم میں خریدا گیا ٹوتھ پیسٹ دو ماہ کے لئے کافی ہو تو اس کی قیمت مناسب اور دو ماہ سے زیادہ کافی رہنے پر سستی اور دو ماہ سے کم کافی رہنے پر مہنگی مانی جائے گی۔

لہٰذا ان کی قیمت کو نظر میں رکھ کر اندازہ کیا جاسکتا ہے کہ ان قیمتوں پر غیر ممبر صارفین مذکورہ شئ خریدنے کو تیار ہوں گے یا نہیں، اگر مصنوعات اپنی قدر و قیمت کی بنیاد پر قابل فروخت نہیں ہیں تو اس کے خریدار نہیں ملیں گے، ممبران صرف ممبر سازی کے ذریعہ ہی کمیشن حاصل کر سکتے ہیں، اس طرح کی اسکیم میں منافع مصنوعات کی فروخت سے حاصل نہیں ہوتا، بلکہ ممبر سازی سے حاصل ہوتا ہے۔

لوگ اسی وقت تک ممبر بنتے رہیں گے جب تک ان کو ممبر سازی کرنے میں کامیابی کا امکان رہے گا، بہر حال یہ تعداد غیر محدود نہیں ہے، آخر کار کسی مرحلہ میں جا کر یہ سلسلہ رک جائے گا اور اسکیم ناکامی سے دوچار ہوگی۔

اگر ممبران مصنوعات کو ان کی منفعت کے مقابلہ زائد قیمت پر خریدتے ہیں تو وہ یہ سمجھتے ہیں کہ ان کے ذریعہ بنائے گئے ممبران بھی ان مصنوعات کو اصل سے زائد قیمت پر خریدیں گے جس میں سے ان کو کمیشن ملتا رہے گا، اس طرح نہ صرف ان کے نقصان کی تلافی ہوگی، بلکہ خاصہ منافع بھی ہوتا رہے گا، یعنی پہلے ممبر بننے والوں کا منافع، آئندہ ممبر بننے والوں کی تعداد اور خریداری پر منحصر ہوگا، لیکن اگر ان کی یہ امید پوری نہیں ہوتی ہے تو وہ اپنی غلطی اور خسارے کا الزام اسکیم کے بانیوں اور اوپر درجات والے ممبران پر رکھتے ہیں۔

قریب قریب تمام ادارے قطع نظر اس کے کہ وہ بلا واسطہ فروخت، روایتی تجارت یا سرکاری محکمہ ہو کچھ نہ کچھ اہرامی شکل رکھتے ہیں، جس میں ایک قسم کی درجہ بندی تو ہوتی ہی ہے، جیسے کہ ایک عام کمپنی اس طرح کا نظام رکھتی ہے:

عام تجارتی کمپنی (A General Trading Company)

کلیدی عہدیدار (Chairman)

تنظیمی ڈائریکٹر (Managing Director)

نائب تنظیمی ڈائریکٹر (Deputy Managing Director)

منتظم اعلی (Senior Manager) منتظم اعلی (Senior Manager)

منتظم (Manager) منتظم (Manager) منتظم (Manager)

عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار عمل درآمد عہدہ دار

(Executive) (Executive) (Executive) (Executive)

اہرامی اسکیم کا خاکہ

اس طرح خاکہ کے اعتبار سے دوسرے اداروں میں اور اہرامی اسکیم میں تھوڑی سی یکسانیت ضرور پائی جاتی ہے۔

کارکردگی کے اعتبار سے ان دونوں میں مندرجہ ذیل فرق پایا جاتا ہے:

براہ راست فروخت کی اسکیم	اہرامی اسکیم
۱- ابتدائی فیس بہت کم ہوتی ہے، عام طور پر یہ سامانِ ترغیب، فروخت کو فروغ دینے والے آلات ونمائشی ساز وسامان کی قیمت کے برابر ہوتی ہے۔	۱- ضرورت سے زیادہ اضافی داخلہ فیس، فیس ترغیب اور مصنوعات کی غیر معمولی اضافی قیمت پر رواجی فروخت کے نام پر لیتے ہیں، لیکن رکن سازی ہی ان کے منافع کا واحد ذریعہ ہوتا ہے۔
۲- ایسی کمپنیاں بہت سی اچھی مصنوعات عام صارفین کو فروخت کرتی ہیں ان کی یکے بعد دیگرے فروخت صارفین کو ہوتی رہتی ہے، یہ اس لئے ممکن ہے کہ ان کی مصنوعات تشفی بخش ہوتی ہیں۔	۲- فی الواقع یہ اپنی گراں قیمت مصنوعات کی تجارت میں دلچسپی نہیں رکھتی ہیں، ان کی مصنوعات صارفین کے لئے تشفی بخش نہیں ہوتی ہیں، اہرامی انداز میں بڑھتے ہوئے اپنے ارکان کے مجموعہ سے فیس داخلہ لے کر اور ان کو مصنوعات کی غیر معمولی اضافی قیمت پر جبری فروخت سے رقم حاصل کر کے منافع کماتی ہیں۔
۳- یہ کمپنیاں اپنے سامان کو واپس لے کر کل قیمت کی واپسی کی ضمانت دیتی ہیں، اس طرح تقسیم کنندہ وصارفین سامان کو واپس کر کے اس کے بدلے دوسرا سامان یا قیمت واپس لے سکتے ہیں۔	۳- اہرامی اسکیم بکا ہوا سامان واپس نہیں لیتی ہیں۔ اسی وجہ سے یہ بہت جلد بند ہوجاتی ہیں۔
۴- یہ کمپنیاں طویل مدتی تجارت میں دلچسپی لیتی ہیں، اسی لئے یہ اپنے تقسیم کنندہ جو کہ عام طور پر خوردہ تجارتی ہوتے ہیں، کچھ حقوق اپنے اوپر عائد کرنے کا ذمہ لیتی ہیں۔	۴- یہ کمپنیاں جلد مالدار بننے کا موقع فراہم کرنے کا دعوی کرتی ہیں، اہرامی نظام کے مطابق نچلے درجے والے ارکان کی ایک کثیر تعداد اوپر والے چند اشخاص میں تقسیم ہونے کے لئے رقم فراہم کرتی ہے۔
۵- اس نظام میں کامیابی کا انحصار تجارتی کاوشوں پر منحصر ہوتا ہے، یعنی تقسیم کنندہ کی آمدنی اس کے ذریعہ کی گئی تجارتی کاوش کے تناسب سے ہوتی ہے۔	۵- اہرامی کمپنی میں کامیابی کا موقع خریدا جاتا ہے اسکیم میں پہلے داخل ہونے والوں کا فائدہ بعد میں آنے والوں کے نقصان کے برابر ہوتا ہے۔
۶- یہ کمپنیاں قابل قدر اشیاء کی صارفین تک فروخت ہونے پر انحصار کرتی ہیں، ان کی مصنوعات قیمت کے عوض قدر منفعت فراہم کرتی ہیں، تاکہ تجارت قائم رہے۔	۶- یہ صارفین کو بار بار سامان فروخت کرنے میں دلچسپی نہیں رکھتی ہیں، بلکہ ارکان کو ضرورت سے زیادہ سامان کی جبری فروخت سے منافع حاصل کرتی ہیں۔ وہ ان کی مصنوعات اس لئے نہیں خریدتے ہیں کہ وہ کارآمد ہیں، بلکہ اسکیم میں حصہ لینے کے لئے ان کی خریداری ان کے لئے ضروری ہوتی ہے، نتیجۃً ان کے سر ایسا سامان منڈھ دیا جاتا ہے، جس کو نہ تو وہ پورا خرچ کر پاتے ہیں، نہ ہی صارفین کو فروخت کر پاتے ہیں۔ اسکیم کا خاتمہ ہوجانے کی صورت میں ان کو اپنا سرمایہ واپس نہیں مل سکتا ہے۔

۷- یہ کمپنیاں عام طور پر تقسیم کنندہ، یعنی خوردہ فروشوں کا ایک آزادانہ سلسلہ (نیٹ ورک) رکھتے ہیں، جو کہ ایک دوسرے پر منحصر نہیں ہوتے ہیں۔	۷- یہ دراصل اشخاص کو اسکیم میں داخل کر کے سوچے سمجھے طریقہ سے جعل سازی کرتی ہیں ان کے ارکان کے مجموعہ کی شکل مسابقت کے اعتبار سے درجہ بدرجہ اہرامی انداز میں اوپر سے نیچے کی طرف پھیلتی ہے۔ اوپر درجہ والے اپنے منافع کے لئے نچلے درجہ والوں پر منحصر ہوتے ہیں۔
۸- یہ اپنے سخت ضوابط کے ذریعہ اپنے تقسیم کنندہ پر مال کی زیادتی کا بوجھ نہیں ڈالتے ہیں۔	۸- اہرامی کمپنی کے پاس اس کے علاوہ اور کوئی ترکیب نہیں ہوتی کہ ارکان کے اوپر سامان کا اور اونچی داخلہ فیس کا بار ڈالا جائے۔
۹- خوردہ فروش اشیاء وخدمات کو صارفین کے ہاتھ فروخت کرتے ہیں۔	۹- اس میں شمولیت بنیادی طور پر رکن سازی کے ذریعہ ہوتی ہے، اشیاء و خدمات کی فروخت ارکان تک ہی محدود رہتی ہے۔
۱۰- امریکہ ودیگر ممالک میں بلاواسطہ فروخت، تجارت کا ایک جائز اور معروف طریقہ ہے۔	۱۰- اہرامی اسکیمیں امریکہ ودیگر ممالک میں غیر قانونی ہیں، قانونی جواز کے لئے یہ غلط بیانی کا سہارا لیتی ہیں اور اپنی اسکیم کو تجارتی اسکیم بتاتی ہیں۔

ان تفصیلات کی روشنی میں کسی بھی "نیٹ ورک مارکٹنگ اسکیم" کی بابت اس کی ظاہری شکل کو نظر میں رکھ کر یہ فیصلہ نہیں کیا جاسکتا ہے کہ یہ ایک واقعی تجارت کی اسکیم ہے یا کہ اہرامی اسکیم (Pyramid Scheme) ہے، اس کا فیصلہ اس سوال کے جواب پر منحصر ہے کہ کیا اسکیم میں شامل ہونے والے ممبران کو منافع کمپنی کی مصنوعات کی حقیقی تجارت سے حاصل ہوتا ہے یا محض رکن سازی سے؟ اس کے لئے کمپنی کی مصنوعات کے لئے بازار میں سبقت لے جانا ضروری ہے، یعنی قیمت اور منفعت کے معاملے میں ان مصنوعات کا Market Competitive ہونا ضروری ہے، اور اس حقیقت کا اندازہ ایک سیدھا سادہ صارف (Consumer) بہ آسانی کر سکتا ہے۔

ایک حقیقی بلاواسطہ فروخت کمپنی اور ایک اہرامی اسکیم میں اس بین فرق کے باوجود اہرامی کمپنیوں کا کاروبار امریکہ میں فروغ پانے کے بعد جاپان ودیگر ممالک میں تیزی سے پھیلا ہے، اس کی وجہ ان ممالک میں تجارت کی آزادروی ہے اور اپنی کمپنیوں کے طریقہ کار پر نگرانی (Control) کی کمی ہے، در اصل یہ کمپنیاں اس بات کا اعلان کرتی ہیں کہ ان کی اسکیم اہرامی نہ ہو کر براہ راست فروخت کی اسکیم ہے، ان کو ایوانِ حکومت میں خاصہ ممبران کی پشت پناہی حاصل ہے، جس کی وجہ سے قانون ساز اسمبلی ان کے خلاف سخت قانون بنانے میں ناکام رہتی ہے۔ ان کے پاس قانونی جواز کی ایک بڑی دلیل یہ ہے کہ داخلہ فیس اور اشیاء کی قیمت ارکان اپنی آزادی رائے سے بغیر کسی زور زبردستی کے ادا کرتے ہیں، یہ اپنا طریقہ کار مبہم طور پر بیان کرتی ہیں، ان کو تفصیل کے ساتھ شائع نہیں کرتیں، لہٰذا کمیشن کی تقسیم کا طریقہ کلی طور پر ان کے چند ارکان ہی کو معلوم ہو پاتا ہے۔

بدقسمتی سے ہندوستان ان چند ممالک میں سے ایک ہے جہاں ایسی کمپنیوں کی کارکردگی کے لئے حکومت کی طرف سے ضوابط کا نفاذ نہیں ہوا ہے۔

تاہم (IDSA)Indian Direct Selling Association نے براہ راست تجارت کے جواز کی مندرجہ ذیل تین بنیادیں تجویز کی ہیں:

آسان داخلہ:...... رکن بناتے وقت مصنوعات پر جو لاگت آئی ہے اس کے برابر قیمت پر ہی ان کو فروخت کیا جائے، اس سے زیادہ قیمت اور کسی طرح کی سرمایہ کاری کو ضروری قرار نہ دیا جائے، نہ ہی اراکین کو سامانِ ترغیب اور فروخت کو فروغ دینے والے سامان خریدنے پر مجبور کیا جائے، یہ اس لئے کہ اراکین کو کمیشن فراہم کرنے کے لئے کمپنی کو صرف رکن سازی کے مواقع نہ فروخت کرنے پڑیں، اور نہ ہی اسے فروخت کو فروغ دینے والے سامان کو بے جا اضافی قیمت پر فروخت کرنے پر مجبور ہونا پڑے۔

داخلہ کے وقت مصنوعات کی خریداری کا معمولی وزن

اسکیم ایسی ہونی چاہئے جس میں براہ راست خریدار اپنی ذاتی وتجارتی ضرورت کے مطابق سامان خریدنے کے مجاز ہوں، مثلاً ان کو صرف ایک شیمپو کا پیک ہی خریدنے کا موقع فراہم کیا جائے اگر وہ یہ سمجھتے ہوں کہ وہ اس سے زیادہ فروخت نہیں کر سکتے ہیں، ان پر جبراً سرمایہ کاری کی پابندی نہ ہو جو کہ بعد میں

خسارے کا سبب بنے۔

آسان اخراج

جو اراکین اپنی رکنیت جاری رکھنا نہ چاہیں ان کو تحفظ حاصل ہو، جیسے کہ خریدے ہوئے سامان کی اسی قیمت پر واپسی، تاکہ وہ بغیر کوئی نقصان برداشت کئے اسکیم سے باہر نکل سکیں۔

خلاصہ کلام

☆ تجارت کے اصول اشیاء مہیا کرنے کے طریقہ کو بدلنے سے نہیں بدلتے۔

☆ مصنوعات جو حقیقی منفعت رکھتی ہیں، کسی نقصان کی تلافی کے منصوبہ کے بغیر بھی فروخت ہوسکتی ہیں۔

☆ زیادہ قدر منفعت کا نتیجہ زیادہ فروخت، زیادہ خریدار اور زیادہ آمدنی ہے۔

☆ جائز نیٹ ورک مارکٹنگ میں حقیقی خریدار (صارفین) حصہ لیتے ہیں۔

☆ جہاں قدر منفعت نہیں وہاں حقیقی منافع نہیں اور کوئی مستقبل نہیں۔

☆ بازار کو وہی کچھ مہیا کرو جو وہ چاہتا ہے، وہ آپ کو منافع دے گا۔

☆ بازار جو کچھ چاہتا ہے وہ مہیا کرنے میں ناکام رہو گے تو کاروبار میں نقصان اٹھانا پڑے گا۔

☆ نیٹ ورک مارکٹنگ اپنے آپ میں کوئی غیر قانونی یا غیر اخلاقی تجارت نہیں ہے، ممبران کے مجموعہ کی اہرامی شکل اس کے غیر قانونی یا غیر اخلاقی ہونے کی طرف اشارہ کرتی ہے۔

☆ اس میں فروخت ہونے والی مصنوعات وخدمات کی قیمت کا غیر معمولی یا زیادہ ہونا اس کے غیر قانونی وغیر اخلاقی ہونے کی طرف اشارہ کرتا ہے، اس میں فائدہ اٹھانے والے اور فائدہ کمانے کے امیدوار ممبران مصنوعات کو اضافی قیمت کے ساتھ جان بوجھ کر اپنی آزادی رائے سے خریدتے ہیں، صرف ناکام ممبران جو کہ بہت بڑی تعداد میں ہوتے ہیں دھوکہ دہی کا الزام اسکیم کے بانیوں اور کامیاب ممبران پر رکھتے ہیں۔

ہندوستان میں براہ راست فروخت کرنے والی چند کمپنیوں کے نام ہیں ایم وے انڈیا (Amway India)، اے ون (Avon)، ٹپر ویر (Tupperware)، موڈی کیئر (Modicare) اور اوری فلیم (Oriflame)، ان میں سے اول الذکر تین کمپنیوں کے خلاف ضوابط کی خلاف ورزی کی شکایتیں ملنے کے بعد غیر ملکی سرمایہ کاری ترقیاتی مجلس (Foreign Investment Promotion Board) نے تفتیش کرنے کا فیصلہ کرلیا ہے (۵)۔

ایم وے انڈیا سے متعلق جو معلومات حاصل ہوئی ہیں ان کی تفصیل حسب ذیل ہے:

Amway Corporation of US کا قیام 1959 میں امریکہ میں عمل میں آیا۔ Amway نے Asia میں ۱۹۸۴ء میں کام شروع کردیا تھا، لیکن ہندوستان میں معاشیات میں تحفظ کی پالیسی اختیار کئے جانے کے سبب ۱۹۹۸ء تک بلا واسطہ کمپنیوں کو اندر آنے کا موقع نہ مل سکا، اس کے بعد یہاں اس کو پھولنے پھلنے کا خوب موقع ملا اور ۲۰۰۱ء تک اس کے تقریباً ۵ / لاکھ رکن بن گئے۔

چین جہاں Amway نے ۱۹۹۵ء میں اپنا کاروبار شروع کیا تھا، حکومت نے اس خیال کے پیش نظر کہ بلا واسطہ فروخت کمپنیاں معاشی طور پر غیر محفوظ اشخاص سے فائدہ اٹھانے کا رجحان رکھتی ہیں Amway پر ۱۹۹۸ء میں پابندی عائد کردی، اب وہاں Amway جیسی کمپنی فرداً فرداً فروخت کے بجائے اپنی خوردہ فروشی کی دوکانیں کھول سکتی ہیں، اور کمپنی کے اجلاس کے لئے سرکاری منظوری ضروری قرار دی گئی (۶)۔

ہندوستان میں سرکاری پابندی نہ لگائے جانے کے باوجود Amway کا فروغ ختم ہوتا نظر آتا ہے، کیونکہ اس کی مصنوعات کی قیمتیں مقابلۃً زیادہ ہیں۔

دوسری اہرامی اسکیم کی طرح Amway India بھی اپنے اصول وضوابط مبہم طور پر شائع کرتی ہے، اور اپنے پیچیدہ طریقہ کار خصوصاً کمیشن کی تقسیم کو واضح طور پر شائع نہیں کرتی، چنانچہ اس کے اکثر ارکان بھی اس کو سمجھنے سمجھانے میں ناکام رہتے ہیں، ہاں یہ اپنے اجلاس میں بالائی سطح کے چند ارکان کو پیش کر کے بتاتے ہیں کہ ان کی ہر ماہ کمیشن کی کتنی آمدنی ہے تاکہ عام افراد کو اسکیم میں داخل ہونے کے لئے پھسلایا جائے اور جو داخل ہو چکے ہیں ان کی حوصلہ افزائی ہو۔

اس سلسلہ میں جناب رام جی چندرن نے بہت تگ ودو کے بعد Amway India سے متعلق جو معلومات حاصل کی ہیں ان کی تفصیل حسب ذیل ہے (۷):

Amway India کے مقامی دفتر سے معلوم ہوا کہ بنگلور کے 6500 شہری Amway India کے رکن بنے ہیں، جن میں سے ہر ایک نے 4200 روپیہ فیس داخلہ ادا کیا، اس پر Amway India کو صرف بنگلور سے 273 لاکھ روپیہ ملا، ہر رکن کو پہلے ۹ / ارکان بنانے ہیں، ان ۹ / ارکان میں سے ہر رکن کو ۶ / ارکان بنانے ہوتے ہیں، ان ۵۴ / ارکان میں سے ہر رکن کو ۳ / ارکان بنانے ہوتے ہیں، اس طرح ایک ابتدائی رکن کو ملا کر 226 ارکان کا مجموعہ ہوتا ہے۔

ابتدائی مرحلہ: 1

دوسرا مرحلہ: 1x9=9

تیسرا مرحلہ: 9x6=54

چوتھا مرحلہ: 54x3=162

226

اگلا مفروضہ یہ ہے کہ ان ۲۲۶ / ارکان میں سے ہر ایک کو ہر ماہ ۱۵۰۰ / روپیہ کا سامان Amway سے خریدنا ہوگا، اس طرح پورے گروپ کی خریداری کل 3,39,000 تین لاکھ انتالیس ہزار روپیہ کی ہوگی۔ 1500 روپے کی ہر خریداری پر 50 (Valuepoint) آپ کو ملیں گے جو کہ قیمت خرید کا 34.3٪ ہوتا ہے، اس کو بونس کہا جاتا ہے، کمیشن کو طے کرنے کے لئے درجاتی نظم Step System اپنایا جاتا ہے۔

یعنی جتنی کم خرید ہوگی اتنا ہی کم کمیشن ہوگا، جتنی زیادہ خرید ہوگی اتنا ہی زیادہ کمیشن ہوگا۔ 6000 روپیہ ماہانہ سے کم خرید پر کوئی بونس نہیں دیا جائے گا، اس طرح گروپ میں بعد میں آنے والے 162 ارکان میں سے ہر ایک کی خریداری صرف 1500 روپے کی ہوگی جو کہ 6000 روپے سے کم ہے، لہٰذا ان کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا، اس گروپ کا کل بونس 21٪ ہوگا یعنی 71190 روپے 63 ارکان کا کمیشن ان کے درجات کے مناسب ادا ہونے کے بعد ابتدائی رکن کو 40500 روپے کمیشن ملے گا۔

اس طرح 226 کا گروپ مکمل ہو کر ان سب کی خریداری ہو جانے کے بعد ابتدائی رکن Direct ہو جاتا ہے اور اس کو ملنے والے کمیشن کی شرح کم ہو کر اب 4٪ باقی رہ جاتی ہے، اب اس کو زیادہ کمیشن حاصل کرنے کے لئے پھر رکن سازی کرنی ہوتی ہے۔

اب غور کیجئے بنگلور میں ابتدائی 6500 افراد اگر 9-3-6 کا فارمولا اپناتے ہیں تو ان کے ذریعہ بننے والے ارکان کی تعداد کچھ اس طرح پوری ہوگی:

پہلا مرحلہ (ابتدائی رکان): 6500=6500 Distributors Prime

دوسرا مرحلہ: 9x6500=58,500=

تیسرا مرحلہ: 6x58500=3,51,000=

چوتھا مرحلہ: 3x3,51,000=10,53000=

کل مجموعہ = 14,69,000 =

یعنی 14 لاکھ 69 ہزار Distributers صرف بنگلور میں۔

Bata Shoe Company کے ایک ملازم نے بتایا کہ پورے ملک میں ان کی 1500 دکانوں میں کل 30000 فروخت کنندگان (Salesperson) کام کرتے ہیں۔

اس پر Amway کا ایک نیا تلا بیان ہے کہ ضروری نہیں یہ سب لوگ بنگلور ہی میں ملیں آپ فون اٹھایئے اور دنیا بھر میں کسی کو بھی رکن بنالیجئے۔

ابتدائی داخلہ فیس 4200 روپیہ کے بدلے آپ کو صرف 2000 روپیہ کی مصنوعات دی جاتی ہیں، یعنی 2200 روپیہ کے بدلے آپ کو رکن سازی کر کے منافع کمانے کا ایک موقع فراہم ہوتا ہے۔

اس طرح Amway کو 6500x2000 ارکان سے ابتداءً Rs.1,30,00,000 ایک کروڑ تیس لاکھ روپیہ بغیر کوئی سامان بیچے ہی بنگلور سے مل گیا۔

اب ایک نظر Amway India کی مصنوعات کی قیمتوں کا تقابل اسی طرح کی دوسری مصنوعات سے کر کے دیکھتے ہیں۔

ایم وے انڈیا کی مصنوعات اوران کی قیمت	بازار میں ملنے والی اس جیسی مصنوعات اوران کی قیمت
1. G & H Body Lotion 250 ml Rs. 316-00	1. Nivia Lotion 250 ml Rs:110-00
2. Satinique (Shampoo) 250 ml Rs. 314-00	2. Sunsilk (Shampoo) 250ml Rs.85-00
3. Dish Drops, 1Litre Rs.420-00	3. Godrej Concentrate 1 Litre Rs. 64-00
4. Amway Zoom Concentarte 1 LitreRs. 299-00	4. Robin Cuffs N Coilar 1Litre Rs. 85-00

یہ بات سمجھ سے باہر ہے کہ لوگ کس طرح ہر ماہ 1500 روپیہ سے خریدے گئے سامان کو بغیر برباد کئے استعمال کر پائیں گے، یعنی سامان کی مقدار عام طور پر ضرورت سے زیادہ ہے۔ Amway کے لوگ کہتے ہیں کہ اس کے لئے افسوس نہ کیا جائے آپ کو دوسروں کی خریداری پر کمیشن ملے گا۔

سوالنامہ بہ عنوان ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کی جو تفصیلات اہل علم حضرات کے سامنے پیش کی گئی ہیں اس میں کوئی بات ایسی نہیں ہے جس پر قانونی گرفت کی جاسکے، لیکن قابل توجہ چند امور ایسے ہیں جو اس کے اہرامی فروخت Pyramid Scheme ہونے کی طرف اشارہ کرتے ہیں:

اول- حالانکہ اسکیم میں ممبر بننے والے رکن کے لئے یہ ضروری قرار نہیں دیا گیا ہے کہ وہ دو ممبر ضرور بنائے۔ مگر جس طرح سے ممبران کی تعداد اوپر سے نیچے کی طرف مرحلہ وار دوگنی ہوتی جاتی ہے، یعنی ایک خاص تناسب سے مرحلہ وار وسیع تر ہوتی جاتی ہے، اور اہرامی شکل اختیار کر لیتی ہے، یقیناً اس کے Pyramid Scheme ہونے کی طرف اشارہ کرتی ہے۔ یہ نقشہ بھی اپنے آپ میں قابل جرم نہیں ہے۔ ہاں منافع کا ذریعہ حقیقتاً تجارت ہو نہ کہ صرف رکن سازی۔

دوم- ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گراہک کو تعلیمی CD فراہم کر کے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انہوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

آج کل تجارتی کمپنیاں اپنی مقبولیت کو عوام میں فروغ دینے کے لئے اپنے اوپر کچھ Social Responsibility (سماجی ذمہ داری) بھی عائد کرتی ہیں، اور اسی طرح کے کام کرتی ہیں، جیسا کہ سوالنامہ میں بیان کئے گئے ہیں، لیکن Pyramid Scheme چلانے والے بھی اپنے ناجائز وغیر

اخلاقی جعل سازی والے کام کی طرف سے عوام وحکام کی نظر بچانے کے لئے اس طرح کے کام کرسکتی ہیں۔

سوم- اس تجارت سے جولوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جورقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گراہکوں کو دی جائے، اسی لئے گراہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

اصولی طور پر تو یہ بات ایک حقیقت معلوم ہوتی ہے، لیکن عملی طور پر ایسا کم ہی ہوتا نظر آتا ہے، اس کے برخلاف جو کمپنیاں اپنی مصنوعات کی تشہیر پر کافی خرچ کرتی ہیں، ابتداء میں ان کی مصنوعات پر لاگت بڑھ جاتی ہے، جس کے نتیجہ میں ان کے منافع میں کمی آتی ہے، بسا اوقات انہیں خسارہ کا منہ بھی دیکھنا پڑتا ہے، لیکن تشہیر کے نتیجے میں ان کے سامان کی مانگ بڑھ جاتی ہے، لہٰذا مصنوعات کی پیداوار اور بکری بڑھ جاتی ہے، اور مصنوعات کی لاگت میں کمی آتی ہے، جس کا کچھ فائدہ خریداروں کو بھی مصنوعات کی قیمتوں میں کمی کی شکل میں ملتا ہے، جس کو تجارتی زبان میں کمیشن کہا جاتا ہے۔

چہارم- ایک خالص بلاواسطہ فروخت کی کمپنی معمولی فیس داخلہ جو کہ دراصل فروخت کو فروغ دینے والے سامان کی قدر کے برابر ہوتی ہے، اپنے ارکان سے لیتی ہیں، یہ مصنوعات کی قیمت میں شامل نہیں کرتی ہیں، اہرامی کمپنیاں بے جا فیس رکنیت کو سامان کی قیمت کے پردہ میں وصول کرتی ہیں۔

پنجم- یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی اشیاء ضرورت کھلے بازار کے مقابلے میں دوگنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں، اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں اور زیادہ نتیجہ خیز ثابت ہوتی ہیں۔

کسی شئی کی قیمت کا مناسب، کم یا زیادہ ہونا اس چیز سے حاصل ہونے والی قدر منفعت پر منحصر ہوتا ہے۔

اگر کمپنی کی مصنوعات کی قیمت اسی قسم کی اشیاء کی کھلے بازار میں قیمتوں کے مقابلے دوگنا ہیں اور ان سے دوگنی منفعت حاصل ہوتی ہے تو مانا جائے گا کہ قیمتیں مناسب ہیں، اگر قدر منفعت دوگنے سے زیادہ ہو تو مانا جائے گا قیمتیں کم ہیں، اور قدر منفعت کم ہو تو مانا جائے گا کہ قیمتیں زیادہ ہیں۔

ششم- سامان کی قیمت کے علاوہ فیس رکنیت کو موجودہ قانون اچھی نظر سے نہیں دیکھتا ہے اور مانا جاتا ہے کہ فیس رکنیت کی شکل میں ارکان سے جو فیس وصول کی جاتی ہے وہ کمیشن کی شکل میں تقسیم کی جاتی ہے، اس طرح جس قدر اسکیم میں بعد میں داخل ہونے والے ارکان کا نقصان ہوتا ہے اتنا ہی اسکیم کے بانیوں اور اوپر درجہ والے ارکان کا فائدہ ہوتا ہے، اور یہ جدید قانون کی نظر میں "جوا" اور میسر ہے۔

ہاں اگر فیس داخلہ ارکان کو فروخت کی ترغیب دینے کا مناسب عوض ہو یا فروخت کو فروغ دینے والے سامان کی اصل قیمت ہو تو کوئی مضائقہ نہیں۔

ماخذ ومراجع

1. http:// www.stopspam.org/taqs/mlm vs pyr html
the uk legislative context of trading schemes.
2. Direct Selling Association Malaysia, what is pyramid selling? Direct selling caution quotient-
India Business news. 26,May,2004.
3. http:// times of India- indiatimes.com/ articles show /700/94.cms.
4. ibid
5. Amway, other MLM Companies in India to be investigated- Indian express article 19.1.99
6. Amway: selling dreams in India.
http://www. rickross - com. refrences / amway 58.html.
7. with soap in their hands and hope in their hearts. www.promain.com

نیٹ ورک مارکٹنگ-ایک عمومی جائزہ

جناب حفظ الرب صاحب

اس معاملہ میں دو بڑی خرابیاں ہیں:

۱- یہ عام لوگوں کو کمپنی کا ایجنٹ بنادیتی ہے، عام طور پر نیٹ ورک کے ممبران کو کمپنی کے پروڈکٹ کی کوالیٹی کے بارے میں کوئی خاص جانکاری نہیں ہوتی، لیکن اس کے فروخت ہونے سے ان کو کچھ کمیشن مل جاتا ہے، اور اکثر ممبران کمیشن حاصل کرنے کے لئے کہتے ہیں کہ اس کمپنی کا پروڈکٹ دوسرے کمپنیز کے پروڈکٹ جو کم قیمت پر دستیاب ہیں ان سے بہتر ہے۔ اس طرح اس کا رائج ہوجانا دھوکہ وجھوٹ کو فروغ دے گا۔

۲- کسی مال کے فروخت ہونے سے نفع حاصل ہونا، جبکہ اس کے بیچنے میں کسی طرح کی کوئی محنت نہ کی گئی ہو جائز نہیں معلوم ہوتا۔

مزید خرابیاں درج ذیل ہیں:

الف- کمپنی نیٹ ورک کے ممبروں کے ساتھ ان کو کمیشن دینے کی اپنی پالیسی کو جب چاہے مسترد کردے، نیٹ ورک کے ممبر کوئی با اثر کارروائی نہ کرسکیں گے، اس لئے جب کمپنی کے پروڈکٹ کا چلن عام ہوجائے گا اور کمپنی کو اس نیٹ ورک کی کوئی خاص ضرورت باقی نہ رہے گی تو غالب امکان یہی ہے کہ نیٹ ورک کے ممبروں کو کمیشن دینا بند کردیا جائے گا، یہ بھی ممکن ہے کہ پرانے نیٹ ورک کی جگہ نیا نیٹ ورک بنالیا جائے، نچلی سطح پر جو ممبر ہیں ان کو نئے نیٹ ورک کا ممبر بنا کر وہ جو سامان فروخت کریں اس میں کمیشن دیا جائے، اس طرح دھوکہ کے ذریعہ کمپنی بہت ہی کم لاگت پر اپنا پروڈکٹ بیچ سکے گی۔

ب- عام طور پر ہر کمپنی اپنے نفع کو زیادہ سے زیادہ بڑھانا چاہتی ہے، اس لئے اس طرح سامان کے فروخت میں آنے والے خرچ میں کمی سے عوام کو کوئی فائدہ ہونے کا امکان بہت کم ہے، ہاں یہ نقصان ضرور ہوگا کہ بہت سے دوکان دار بے کار ہوجائیں گے اور چھوٹے کارخانے اپنا مال بیچنے میں بڑی دشواری محسوس کریں گے، اور اکثر نیٹ ورک والی کمپنی کو منھ مانگا کمیشن دینے پر مجبور ہوں گے، اس طرح ظلم واستحصال اور بے روزگاری کے بڑھنے کا کافی امکان ہے۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے ذریعہ کچھ اچھے کام بھی انجام دئے جاسکتے ہیں، مثال کے طور پر نیک افراد کی کمپنیاں نفع خور اور تعصب برتنے والے ہول سیلر و ڈیلر سے نجات حاصل کرسکتی ہیں، یہ نیک لوگوں کو بھی نفع پہنچاسکتی ہیں اور نیکی کو بڑھاوا دے سکتی ہیں۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کو بہتر بنانے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ نیٹ ورک میں کسی بھی ممبر کو صرف ان ممبران کی بکری (Sale) میں کمیشن دیا جائے جن کو اس نے خود ممبر بنایا ہے، فروخت کرنے والے ممبر کو شروع میں کل کمیشن کا کم از کم نصف اور بعد میں ۷۵ فیصد دیا جائے، اس کمیشن کی مقدار کو کمپنی کم نہ کرسکے۔

اس بات کو بھی نظر انداز کرنا مناسب نہ ہوگا کہ موجودہ نظام معیشت کے رائج کردہ اکثر طریقے ظلم پر ہی مبنی ہیں اور اس طریقے کے ناجائز قرار دینے کا کوئی خاص فائدہ نظر نہیں آتا۔ ضرورت تو اس بات کی ہے کہ یہ کوشش کی جائے کہ اسے لوٹ پاٹ کا آلہ نہ بنایا جائے، اس لئے جواز کو مناسب شرطوں سے مقید کیا جائے۔ ساتھ میں جس قدر ممکن ہو اس سے نفع حاصل کیا جائے، مثال کے طور پر عام طور پر مسلم علاقوں میں رہنے والے مسلمان براہ راست کمپنی کے ساتھ نیٹ ورکنگ کا تعلق جوڑیں یا ان مسلمانوں کے ذریعہ جو اپنی چین کے ذریعہ کمپنی سے براہ راست جڑے ہوں، بہر حال یہ کوئی بہت اہم مسئلہ نہیں ہے اور اس پر زیادہ وقت لگانا صحیح نہیں، بہتر ہے کہ ان مسائل پر غور کیا جائے جو اصلاً اس سے بہت زیادہ اہم ہیں۔ مثلاً ان وجوہات پر غور کیا جائے جو مسلمانوں کو بھی سودی کاروبار میں حصہ لینے پر مجبور کررہی ہیں اور کسی بڑے کاروبار کو سود سے پاک طریقے پر انجام دینا غیر عملی بن گیا ہے، شریعت اسلامی میں کسی کمی کا امکان نہیں، اس لئے یہ مسئلہ ہماری غلطیوں کا ہی نتیجہ ہوسکتا ہے، اس لئے اسے درست کرنا ہم پر فرض ہے۔

اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ وہ ہمیں چیزوں کی اصل کو سمجھنے اور ان کے بارے میں ا[illegible] صل کے مطابق فیصلہ کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔ آمین

تیسرا باب: تفصیلی مقالات

نیٹ ورک مارکٹنگ کا شرعی جائزہ

مولانا خورشید احمد اعظمی [1]

بیع وشراء ایک ایسا معاملہ ہے، جس میں فریقین باہمی رضامندی کے ساتھ مال کا مبادلہ مال سے کرتے ہیں اور شریعت اسلامیہ میں کسی بھی معاملہ میں اس بات کا لحاظ رکھا گیا ہے کہ باہمی وحدت ومحبت برقرار رہے، اور فریقین آپسی رنجش کا شکار ہونے سے محفوظ رہیں۔ اس لئے اسلام نے ایسی تمام صورتوں کو حرام وناجائز یا مکروہ کہا ہے، جن میں غرر، دھوکہ اور غش، جیسی چیزیں پائی جائیں جو آپسی رنجش اور اختلاف کا سبب بن سکتی ہیں، اور صرف انہیں صورتوں کو جائز کہا ہے جو ضرر وغبن اور فریب سے خالی ہوں، اور آپسی ضروریات کو پورا کرنے کے ساتھ تعلقات کی خوشگواری میں رخنہ انداز نہ ہوں۔

موجودہ دور میں ''نیٹ ورک مارکٹنگ یا ملٹی لیول مارکٹنگ'' کا رواج تیزی سے پھیل رہا ہے، جس کا طریقہ کار یہ بتایا گیا ہے کہ کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں اور ممبر بننے کے لئے ممبری فیس ادا کرنی ہوتی ہے، اس طریقہ تجارت میں درج ذیل باتیں قابل غور ہیں:

۱- اول یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کو خریدنے کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا شرط ہے، اور فقہاء نے ایسی تمام بیع وشراء سے منع کیا ہے، جس میں کوئی بھی ایسی شرط پائی جائے جس کی ضرورت یا تقاضہ نفس بیع کے لحاظ سے نہ ہو اور اس شرط سے متعاقدین میں سے کسی ایک کا مفاد وابستہ ہو، ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ممبری کی شرط کچھ ایسی ہی لگتی ہے کہ کسی سامان کی خریداری کے لئے خریدار کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا ضروری ہے، اور اس ممبری سے کمپنی کا مفاد وابستہ ہے۔

۲- دوم یہ کہ عام بیع وشراء کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مشتری اپنی پسند سے شئی کا انتخاب کرتا ہے، اس کی قیمت پر بھاؤ تاؤ ہوتا ہے، اور دونوں کی رضامندی سے معاملۂ بیع انجام پاتا ہے، اور ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں خریدار ممبر ہونے کے سبب اسی سامان کو لینے پر مجبور ہوتا جو کمپنی فراہم کرتی ہے، نیز اسی نرخ مین لینے پر مجبور ہوتا ہے، جو کمپنی کی مقرر کردہ ہے، جس کے سبب وہ حق ''مساومۃ'' (بھاؤ تاؤ) سے محروم ہوتا ہے، اور تراضی کی شرط مفقود معلوم ہوتی ہے۔

۳- سوم یہ کہ ایک حدیث نبوی میں وارد ہے: ''نھی رسول اللہ ﷺ عن بیعتین فی بیعۃ'' (ترمذی ۳/۵۳۴)۔

(رسول اللہ ﷺ نے ایک ہی بیع میں دو بیع سے منع فرمایا ہے)۔

یہی حدیث صاحب ''نصب الرایہ'' نے ''مسند احمد'' وغیرہ سے ان الفاظ میں نقل فرمایا ہے: ''نھی عن صفقتین فی صفقۃ'' (نصب الرایہ ۴/۲۰)۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ایک عقد میں سامان کی بیع، اور ممبری کا تعاقد دونوں ہوتا ہے، جس کی وجہ سے یہ شبہ ہوتا ہے کہ حدیث میں ممنوعہ شکل میں داخل نہ ہو۔

۴- چہارم یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت، کھلے بازار میں بکنے والی اشیاء کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے، جس کے بارے میں کمپنی کا یہ کہنا ہے کہ ان کی مصنوعات، کھلے بازار میں بکنے والی مصنوعات سے بہتر اور عمدہ ہوتی ہیں، یہ محض ایک فریب، اور رنجش کی جدید صورت معلوم ہوتی ہے، اس لئے کہ اگر اس کی مصنوعات واقعی عمدہ اور بہترین ہیں اور وہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی رقم بھی گراہک اور خریدار کو ہی دینا چاہتی ہے تو اسکی بہتر اور معقول

---

[1] خادم التدریس جامعہ عربیہ تعلیم الدین مئو رگھوناتھ پورہ، مئوناتھ بھنجن۔

صورت تو یہ معلوم ہوتی ہے کہ کمپنی اپنی مصنوعات کو سستے داموں پر کھلے بازار میں اتارے جس سے عام لوگوں کا بھی فائدہ ہوگا، اور اس تقابل کے دور میں زیادہ سیلنگ اور فروخت کی وجہ سے کمپنی کا بھی فائدہ ہوگا، نیز خدمت خلق کے دعویٰ کی صداقت بھی اجاگر ہوگی، جبکہ واقعہ یہ ہے کہ اگر غیر ممبر کمپنی کی مصنوعات خریدتا ہے تو اس کو کوئی رعایت یا کمیشن نہیں ملتا ہے۔

۵- پنجم غالب گمان یہ ہے کہ اس طرح کی کمپنیاں سارے سامان خود تیار نہیں کرتیں، بلکہ وہ دوسری کمپنیوں سے رابطہ رکھتی ہوں گی، اور ان سے سامان فراہم کرتی ہوں گی، اور یہ "تلقی جلب" کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کے سامان کو اپنے توسط سے بازار میں لایا جارہا ہے اور اپنے نرخ اور قیمت پر فروخت کیا جارہا ہے، اس طرح پوری مارکیٹ پر کسی ایک یا کچھ خاص لوگوں کے تسلط اور قبضہ کی صورت پیدا ہورہی ہے، اور پیغمبر اسلام محمد ﷺ کی تعلیم ہے: "نهى أن تتلقى السلع حتى تبلغ الاسواق" (صحیح مسلم) (آپ ﷺ نے منع فرمایا ہے کہ سامان کو بازار میں پہنچنے سے پہلے حاصل کرلیا جائے)۔

ایک دوسری حدیث میں اس طرح وارد ہے: "نهى رسول الله ﷺ ان يتلقى الجلب" (صحیح مسلم) (رسول اللہ ﷺ نے سامان تجارت لانے والے قافلے سے (مارکیٹ پہنچنے سے پہلے ہی) ملاقات کرنے یا لائے ہوئے سامان کو حاصل کرنے سے منع فرمایا ہے)۔

ایک حدیث میں آپ ﷺ کا ارشاد اس طرح منقول ہے: "لا يبيع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض" (صحیح مسلم) (شہری، دیہاتی کے لئے بیع نہ کرے، لوگوں کو چھوڑ دو۔ اللہ تعالیٰ بعض کے ذریعہ بعض کو رزق دیتے ہیں)۔

ان ساری احادیث کا منشاء یہ معلوم ہوتا ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے اور اجتماعی مصلحت اور مفاد کو انفرادی مصلحت و مفاد پر مقدم ہونا چاہئے، جبکہ "نیٹ ورک مارکٹنگ" میں اس کے برعکس صورت نظر آتی ہے۔

۱- مذکورہ تمام باتوں کے پیش نظر "نیٹ ورک مارکٹنگ" جیسی تجارت کے عدم جواز کا رجحان ہوتا ہے، اس لئے اس تجارت میں شریک ہونا ناجائز معلوم ہوتا ہے۔

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، وہ معلوم ہے اور جو لوگ بالواسطہ ممبر بنتے ہیں وہ غیر معلوم ہوتے ہیں، انہیں معلوم کس کس کے ذریعہ کون کون سے لوگ ممبر بنے ہیں جن کا سلسلہ اس تک پہنچتا ہے، اس اولین ممبر کے لئے وہ ممبران نامعلوم، ان کی خریداری کا بھی اسے علم نہیں، جس کی وجہ سے غرر اور نزاع کا امکان ہے، اس لئے براہ راست بنائے گئے ممبر اور بالواسطہ بنے ہوئے ممبروں میں فرق ہوگا۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے، اور کچھ کو فیس کی رکنیت، اگر یہ دونوں رقمیں مبہم اور غیر متعین ہیں تب بھی یہ معاملہ جہالت ثمن کی وجہ سے درست نہیں، اور اگر معلوم ہوں تب بھی جائز نہیں معلوم ہوتا، کیونکہ یہ بیع مع شرط فاسد معلوم ہوتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اور غرر کثیر پایا جاتا ہے۔ اس لئے کہ بالواسطہ بنے ہوئے ممبران کثیر اور لامعلوم ہوسکتے ہیں، جن کا صاحب معاملہ ممبر کو کوئی علم نہیں ہوتا ان کا کمیشن کمپنی کے رحم و کرم پر ہے، جو غیر یقینی صورت حال ہے۔

دوسری بات جو بعض "نیٹ ورک مارکٹنگ" کمپنیوں کے بارے میں معلوم ہوئی کہ ان بالواسطہ یا بلاواسطہ بنے ہوئے ممبران کا کمیشن پہلے ممبر کو اس صورت میں کسی بھی مہینہ کا اسوقت ملتا ہے، جبکہ خود اس کی اپنی خریداری ایک متعینہ رقم کی اس مہینہ میں ہوئی ہو، اور اگر اس نے متعینہ مقدار کی خریداری نہیں کیا تو اس کو کمیشن نہیں ملتا، ظاہر ہے کہ یہ غرر اور قمار کی صورت بنتی ہے جو ناجائز ہے۔

نیز خود ممبر کی اپنی خریداری پر بھی جو کمیشن ملتا ہے وہ خرید کے وقت ہی نہیں ملتا، بلکہ وہ اس کے کھاتہ میں جمع ہوتا رہتا ہے، اور جب ایک متعینہ مقدار کو پہنچ جاتا ہے تب اسے روانہ کیا جاتا ہے، نہیں معلوم اس متعینہ مقدار تک اس کا کمیشن نہ پہنچے تو اسے ملتا ہے یا نہیں، اگر نہیں ملتا تو یہ بھی غرر و قمار ہے۔

ان تمام مفاسد کے وجود یا امکان کی وجہ سے اس طریقہ تجارت میں شرکت جائز نہیں معلوم ہوتی۔ [تمت]

نیٹ ورک مارکٹنگ کتاب وسنت کی روشنی میں

مولانا ابوسفیان مفتاحی [1]

بیع وشراء ایک معاملہ ہے جس میں فریقین باہمی رضامندی سے مال کا تبادلہ مال سے کرتے ہیں اور شریعت میں معاملات میں یہ لحاظ رکھا گیا ہے کہ باہمی ہمدردی ومحبت قائم رہے تاکہ فریقین آپسی رنجش کا شکار نہ ہوسکیں بنابریں اسلام نے ایسی تمام صورتوں کو حرام وناجائز یا مکروہ کہا ہے جن میں غرر ودھوکہ اور غبن جیسی چیزیں پائی جائیں جو آپسی اختلاف کا سبب بن سکتی ہیں اور صرف انھیں صورتوں کو جائز کہا ہے جو ضرر غبن اور فریب سے خالی ہوں۔

دور حاضر میں ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا رواج بڑھ رہا ہے جس کا طریقہ کار یہ بتایا جاتا ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اس کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں اور ممبر بننے کے لئے ممبری فیس ادا کرنی ہوتی ہے، اس طریقہ تجارت میں مندرجہ ذیل باتیں قابل غور ہیں:

۱- اول یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کو خریدنے کے لئے کمپنی کا ممبر ہونا شرط ہے، جبکہ شریعت نے ایسی تمام بیوع وشراء سے منع کیا ہے جس میں کوئی بھی ایسی شرط ہو جو بیع کے تقاضہ کے خلاف ہو، بایں طور کہ اس شرط سے متعاقدین میں سے کسی ایک کا مفاد وابستہ ہو''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ممبری کی شرط کچھ ایسی ہی معلوم ہوتی ہے۔

۲- دوم یہ کہ عام بیع وشراء کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مشتری اپنی پسند سے شئی کا انتخاب کرتا ہے اس کی قیمت پر بھاؤ تاؤ ہوتا ہے اور دونوں کی رضامندی سے معاملہ بیع انجام پاتا ہے اور نیٹ ورک مارکٹنگ میں خریدار ممبری کے سبب اسی سامان کو خریدنے پر مجبور ہوتا ہے جو کمپنی فراہم کرتی ہے، نیز اسی بھاؤ کے مطابق لینے پر مجبور ہوتا ہے جو کمپنی نے مقرر کی ہے جس کے سبب وہ حق مساویانہ بھاؤ تاؤ سے محروم ہوتا ہے اور تراضی کی شرط مفقود ہوتی ہے۔

۳- سوم یہ کہ ایک حدیث میں وارد ہے: ''نھی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم عن بیعتین فی بیعۃ'' (ترمذی: ۵۳۴/۱) یعنی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک ہی بیع وعقد میں دو بیع سے منع کیا ہے''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ایک ہی عقد میں سامان کی بیع اور ممبری کا عقد دونوں ہوتا ہے جس کے سبب یہ شبہ ہوتا ہے کہ حدیث ممنوعہ شکل میں داخل نہ ہو۔

۴- چہارم یہ کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں بکنے والی اشیاء کی قیمت سے زیادہ ہوتی ہے جس کے بارے میں کمپنی کا یہ کہنا ہے کہ ان کی مصنوعات کھلے بازار میں بکنے والی مصنوعات سے عمدہ ہوتی ہیں، یہ محض ایک فریب اور ''نجش'' کی جدید صورت معلوم ہوتی ہے، اس لئے کہ اگر اس کی مصنوعات واقعتاً عمدہ ہیں اور وہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی رقم بھی گراہک اور خریدار کو دینا چاہتی ہے تو اس کی معقول صورت تو یہ معلوم ہوتی ہے کہ کمپنی اپنی مصنوعات کو سستے داموں پر کھلے بازار میں اتارے جس سے عام لوگوں کا بھی فائدہ ہوگا اور آج کے تقابلی دور میں زیادہ بکری کی وجہ سے کمپنی کا بھی فائدہ ہوگا، نیز خدمت خلق کے دعوے کی صداقت بھی اجاگر ہوگی جب کہ واقعہ یہ نہیں ہے۔

۵- پنجم یہ کہ غالب گمان یہ ہے کہ اس طرح کی کمپنیاں سارے سامان خود تو تیار نہیں کرتیں، بلکہ وہ دوسری کمپنیوں سے رابطہ رکھتی ہیں اور ان سے سامان فراہم کرتی ہیں اور یہ تو تلقی جلب کی صورت معلوم ہوتی ہے کہ دوسری کمپنیوں کے سامان کو اپنے توسط سے بازار میں لایا جارہا ہے اور اپنے بھاؤ پر فروخت کیا جارہا ہے، اس طرح پوری مارکیٹ پر کسی ایک یا کچھ خاص لوگوں کے تسلط کی صورت پیدا ہورہی ہے، جبکہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی تعلیم ہے: ''نھی أن تتلقی السلع حتی تبلغ الأسواق'' (مسلم) (آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے کہ سامان کو بازار میں پہنچنے سے پہلے حاصل کرلیا جائے)۔

---

[1] صدر مدرس ومفتی جامعہ مفتاح العلوم مئو۔

دوسری حدیث میں یوں وارد ہے: ''نھی رسول اللہ ﷺ أن یتلقی الجلب'' (مسلم) (رسول اللہ ﷺ نے سامان تجارت لانے والے قافلے کے مارکیٹ میں پہنچنے سے پہلے ہی ملاقات کرنے یا لائے ہوئے سامان کو حاصل کرنے سے منع فرمایا ہے)، ایک حدیث یوں ہے:

''لا یبع حاضر لباد دعوا الناس یرزق اللہ بعضھم من بعض'' (مسلم)

(شہری دیہاتی کے لئے بیع نہ کرے لوگوں کو چھوڑ دو، اللہ تعالیٰ بعض کے ذریعہ بعض کو روزی دیتے ہیں)۔

ان ساری احادیث کا منشایہ ہے کہ اشیاء کو مارکیٹ میں یومیہ نرخ پر آزادانہ فروخت ہونا چاہئے، جبکہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں اس کے برعکس صورت نظر آتی ہے۔ اب سوالات کے جوابات ملاحظہ فرمائیں:

۱- مذکورہ تمام باتوں کے پیش نظر ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' جیسی تجارت کا عدم جواز کا رجحان ہوتا ہے، بنابریں اس تجارت میں حصہ لینا ومبر بننا ناجائز معلوم ہوتا ہے۔

۲- جس شخص کو براہِ راست ممبر بنایا ہے وہ معلوم ہے اور جو لوگ بالواسطہ ممبر بنتے ہیں وہ غیر معلوم ہیں، نہیں معلوم کس کس کے ذریعہ کون کون سے لوگ ممبر بنے ہیں جن کا سلسلہ اس تک پہنچتا ہے اس اولین ممبر کے لئے وہ ممبران نامعلوم ان کی خریداری کا بھی اسے علم نہیں جس کی وجہ سے غرر ہے اور امکان نزاع ہے اس لئے براہِ راست بنائے گئے ممبر اور بالواسطہ بنے ہوئے ممبروں میں فرق ہوگا۔

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت اگر یہ دونوں رقمیں مبہم اور غیر متعین ہیں تب بھی معاملہ درست نہیں جہالت ثمن کی وجہ سے، اور اگر معلوم ہوں تب بھی جائز نہیں معلوم ہوتا، کیونکہ یہ ''بیع بالشرط'' فاسد معلوم ہوتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں قطعاً غرر پایا جاتا ہے اور یہ غرر کثیر ہے، اس لئے کہ بالواسطہ بنے ہوئے ممبران زیادہ اور لامعلوم ہوسکتے ہیں جن کا صاحب معاملہ ممبر کو کوئی علم نہیں ہوتا ان کا کمیشن کمپنی کے رحم وکرم پر ہے جو غیر یقینی صورت حال ہے۔

دوسری بات جو بعض ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کمپنیوں کے بارے میں معلوم ہوئی کہ ان بالواسطہ یا بلاواسطہ بنے ہوئے ممبران کا کمیشن پہلے ممبر کو اسی صورت میں کسی بھی مہینہ کا اس وقت ملتا ہے، جبکہ خود اس کی اپنی خریداری ایک متعینہ رقم کی اس مہینہ میں ہوئی اور اگر اس متعینہ مقدار کی خریداری نہیں کیا تو اس کو کمیشن نہیں ملتا، ظاہر ہے کہ یہ غرر اور قمار کی صورت بنتی ہے جو ناجائز ہے۔

نیز خود ممبر کی اپنی خریداری پر بھی جو کمیشن ملتا ہے وہ خرید کے وقت ہی نہیں ملتا، بلکہ وہ اس کے کھاتے میں جمع ہوتا رہتا ہے اور جب ایک متعینہ مقدار کو پہنچ جاتا ہے تب اسے روانہ کیا جاتا ہے، نہیں معلوم اس متعینہ مقدار تک اس کا کمیشن نہ پہنچے تو اسے ملتا ہے یا نہیں، اگر نہیں ملتا تو یہ بھی غرر وقمار ہے۔

ان تمام مفاسد کے وجود یا امکان کی وجہ سے اس طریقہ تجارت میں شرکت ناجائز معلوم ہوتی ہے۔

ملٹی لیول مارکٹنگ-نوعیت اور احکام

مفتی عبدالرحیم قاسمی [1]

مشترکہ خصوصیات

یہ اسکیمیں عام تجارتی خرید وفروخت کے بجائے تقسیم کار (Distributors) کو بھرتی کرنے کا طریقہ اختیار کرتی ہیں، تقسیم کار کو اسی بنیاد پر منافع حاصل کرنے کی ترغیب دیتی ہے اور لالچ دیتی ہیں کہ تم جتنے ڈسٹری بیوٹرز بھرتی کروگے اسی تناسب سے تمہیں نفع حاصل ہوگا، اس تمام جدوجہد میں ایک کلیدی عنصر عمداً چھپایا جاتا ہے، وہ یہ کہ ہر تجارت کی کامیابی کا انحصار اس کی مصنوعات کی طلب اور رسد پر ہے اور طلب کا جائزہ لینا اور اسکے مطابق قیمت کا تعین اور اس کے پیش نظر رسد کی مقدار کا تعین ضروری ہے ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' میں طلب سے توجہ ہٹا کر ڈسٹری بیوٹرز کی ایک مخروطی شکل، یعنی (Pyramid) ترتیب دیا جاتا ہے کہ بھولے بھالے تقسیم کار اس غلط فہمی میں مبتلا ہو جائیں کہ نفع کے امکانات لامحدود ہیں، اس لئے کہ تقسیم کاروں کو بھرتی کرنا ایک لامتناہی سلسلہ ہے، حالانکہ معمول کے مطابق ہر پیدا کنندہ (Producer) یا بیچنے والا اپنی مصنوعات کی مارکیٹ ڈمانڈ کا صحیح اندازہ لگانے کا پورا اہتمام کرتا ہے اسے تجربہ سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ ہر خریدار اس کی مصنوعات میں دلچسپی نہیں رکھتا اور ہزار ترغیب کے باوجود اس کی ترجیحات نہیں بدل سکتیں، اس لئے کہ مصنوعات کی فروخت کا انحصار خریدار کی ضرورت اور اس کی مالی استطاعت پر ہے، بنا بریں تقسیم کاروں کو یہ یقین دلانا کہ تم اگر تقسیم کرتے رہے تو تمہارا نفع بڑھتا جائے گا محض فریب ہے۔

اس فریب کا اندازہ لگانے کے لئے یہ ذہن نشین رکھئے کہ ہر اسکیم میں متوقع حصہ داروں کی تعداد لازماً محدود ہوگی، اس لئے کہ آبادی بھی محدود ہے اور ضرورت اور استعداد بھی محدود ہے، لہٰذا یہ ممکن نہیں کہ ہر مرحلہ (Level) میں حصہ دار ملتے چلے جائیں، فرض کیجئے ہر مرحلہ پر ایک نیا تقسیم کار دس نئے تقسیم کار بھرتی کرتا ہے تو یہ تعداد کتنی تیزی سے ترقی کرے گی، دوسرے مرحلہ میں تقسیم کار دس، تیسرے مرحلہ میں 100، چوتھے مرحلہ میں ایک ہزار، پانچویں مرحلہ میں دس ہزار، اسی طرح بڑھتے بڑھتے نویں مرحلہ میں دس کروڑ، اور دسویں مرحلہ میں ایک ارب تقسیم کار بھرتی کرنا ہوں گے۔

اگر ایک شہر کی آبادی بیس لاکھ ہے تو اس اسکیم کے تحت ساتویں لیول تک پہنچتے پہنچتے کم از کم دس لاکھ نئے تقسیم کار کی بھرتی ہونا چاہئے جو ناممکن ہے، فریب اور دھوکہ ہے اور اس اسکیم کے انہدام (Collapse) کی واضح دلیل ہے، ایسی اسکیم میں شرکت کرنے والوں کو یہ فریب دیا جاتا ہے کہ تمہارے نفع غیر معمولی رفتار سے بڑھتے رہیں گے، حالانکہ کسی بھی شہر میں اتنے لامحدود خریدار فراہم نہیں ہو سکتے، مذکورہ مرحلوں میں عموماً ساتویں مرحلہ کے بعد نہ خریدار مل سکتے ہیں اور اس لیول کے بعد منافع بھی نہیں مل سکیں گے، اور گیارہویں لیول تک پہنچتے پہنچتے پوری دنیا کی آبادی کی حد سے بھی گذر جائیں گے، اور ہاتھ ملتے رہ جائیں گے۔ (Pyramid) اسکیم کا انہدام اور اس سے متوقع خسارہ خارجی حالات، مثلاً طلب کی کمی یا (Competition) کی زیادتی اور ترجیحات کی غیر متوقع تبدیلی کے سبب بطور حادثہ نہیں ہوتا، بلکہ جان بوجھ کر عمداً یہ فریب دیا جاتا ہے (By design) یہ حقیقت اسکیم کے چلانے والوں (Promoters) کو اچھی طرح معلوم ہے کہ پریمیڈ منہدم ہوگا، لیکن اس حقیقت کو وہ اپنے تقسیم کاروں سے چھپاتے ہیں تاکہ ان کی دولت حاصل کرکے وہ اپنی جیب بھر لیں، اس اسکیم سے نہ حقیقی دولت میں اضافہ ہوتا ہے، نہ پیداوار بڑھتی ہے، بلکہ یہ صرف ایک گھناؤنا کھیل ہے جس میں ایسی اسکیموں کے چلانے والے عام خریداروں کو ترغیب اور تحریص کے ذریعہ شکار کرتے ہیں۔

اس اسکیم کے خدوخال کو دیکھنے کے بعد اسلامی نقطۂ نظر سے دیکھا جائے تو معلوم ہوگا کہ اسلام نے معاشی جدوجہد کے لئے غیر اخلاقی ذرائع کو ممنوع قرار

---

[1] جامعہ خیر العلوم نور محل روڈ بھوپال۔

دیا ہے، معاملات میں شفافیت اور صداقت اور دیانت کی تلقین فرمائی ہے، لیکن یہ بھی تاکید فرمائی ہے کہ دولت کمانے کے لئے محنت اور عمل کے ذرائع اختیار کرنا چاہئے، محنت اور عمل میں جسمانی اور دماغی دونوں طرح کی جدوجہد شامل ہیں، بشرطیکہ ان کے نتیجہ کے طور پر یا تو پیداوار میں اضافہ ہو یا اس کی افادیت میں، اسلام نے زر سے زر کمانے کی بنا پر سود کو حرام قرار دیا ہے، سرمایہ فی نفسہ ایک غیر پیداواری شئی ہے، جب تک اس کو محنت کے ساتھ جمع نہ کیا جائے۔

یہ کمپنیاں تقسیم کاروں کے منافع حاصل کرنا چاہتی ہیں

یہ بات بھی یاد رکھنے کی ہے کہ مصنوعات کی تھوک یا خوردہ فروخت ایک چیز ہے اور تقسیم کاروں کو ترغیب دے کر کسی کمپنی کی ایک اسکیم کا ممبر بنانا دوسری چیز ہے، اگر کسی کمپنی کو یہ مصنوعات فروخت کرنا ہے تو وہ انہیں براہِ راست مارکیٹ میں کیوں نہیں لاتی اور دوسری معروف کمپنیوں کی طرح اپنے سیل مینجمنٹ سے کیوں نہیں کہتیں کہ وہ اس کی مصنوعات کو بازار میں فروخت کریں، اس کی واضح وجہ یہ ہے کہ کمپنی مصنوعات پر معقول منافع حاصل کرنے کے بجائے تقسیم کاروں سے رجسٹریشن فیس کی شکل میں غیر معقول منافع حاصل کرتی ہے اور بیشتر ایسی مصنوعات ممبروں کو دیتی ہے جو Competition کے بازار میں فروخت نہیں ہوسکتیں (ملٹی لیول مارکیٹنگ صفحہ 22 تا 27 ماہنامہ دعوت خیر بھوپال ماہ مارچ 2005)۔

جواب نمبر ا- ملٹی لیول مارکیٹنگ کی اسکیم کے تحت تجارت میں عموماً فریب دہی پائی جاتی ہے، اس لئے اس میں شرکت جائز نہیں۔

خودغرضی، اجتماعی مفاد کی قربانی، فریب دہی، اخلاقی اصول کی پامالی طلب رسد کے قدرتی تناسب میں خلل اندازی، مستقبل کی سودے بازی، جہالت، منازعت ناجائز استحصال، احتمال سود، باہمی تعاون کا فقدان اور غلط تشہیر و پروپیگنڈہ، یہ وجوہات مبادلہ کی قدیم وجدید جن شکلوں میں پائی جائیں گی اسلام میں ان کی ممانعت ہوگی، اگر چہ ان میں کچھ مادی فائدہ بھی ہو (اسلام اور جدید دور کے مسائل/۱۵۱)۔

جواب نمبر ۲- جس شخص کو براہِ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر دیئے جانے والے کمیشن کو حاصل کرنے کی گنجائش ہوگی، بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہوگا، کیونکہ یہ بغیر کسی محنت اور عمل کے مال کا حصول ہوگا اور اس میں شبہ ربا ہے۔

جواب ۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کی کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت یہ صورت ''بیع بالشرط'' ہے، بیع کے درمیان ایسی شرطوں کا اضافہ جن کا اس معاملہ سے کوئی تعلق نہ ہو ایک فریق کو نقصان کا اندیشہ، دھوکہ دہی قیمت میں تفاوت، اس بنا پر ان سے منع کیا گیا ہے، چنانچہ رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''لاضرر ولاضرار فی الإسلام'' (اسلام میں نہ نقصان اٹھانا ہے اور نہ نقصان پہنچانا ہے) (مسلم)۔

بیع کے معاملہ میں دو معاملے کئے جانے کو بھی حدیث پاک میں منع کی گیا ہے: ''نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين فى صفقة واحدة'' (رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک معاملہ میں دو بیع کرنے سے منع کیا ہے) [شرح سنہ] ''ولا شرطان فى بيع'' (بیع میں دو شرط جائز نہیں)، ''ترمذی وابوداؤد'' کی قید واقعی ہے احترازی نہیں، ایک شرط بھی جائز نہیں (اسلام اور جدید دور کے مسائل/۱۴۹)۔

ہدایہ میں ہے: ''لو باع عبدا على أن يستخدمه البائع شهراً أو داراً على أن يسكنها أو على أن يقرضه المشترى درهما أو على أن يهدى له هدية، لأنه شرط لا يقتضيه العقد، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين ولأنه نهى عن بيع وسلف إلى قوله وقد نهى النبى ﷺ عن صفقتين فى صفقة''۔

(اگر کسی شخص نے غلام اس شرط پر بیچا کہ بیچنے والا ایک مہینہ تک اس سے خدمت لے گا یا گھر اس شرط پر بیچا کہ بیچنے والا اس میں ایک مہینہ رہے گا یا اس شرط پر بیچا کہ خریدار اس کو قرض دے گا یا اس شرط پر بیچا کہ خریدار اس کو ہدیہ دے گا تو یہ بیع درست نہیں ہوگی، کیونکہ اس میں عقد کرنے والوں میں سے صرف ایک کی منفعت ہے، اس لئے کہ بیع اور سلف سے حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے اور حضرت نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک بیع کے معاملہ میں دو معاملے کرنے سے منع فرمایا ہے (ہدایہ ۳/۶۰)۔

جواب ۴- اسکیم کے انہدام کے وقت باقی ممبروں کے محروم ہونے کے اندیشے کی وجہ سے اس میں غرر پایا جاتا ہے، اس کی بنا پر بھی عدم جواز کو ترجیح ہونی چاہئے: ''نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر'' (رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے دھوکے کی بیع سے منع فرمایا ہے (مسلم و مشکوۃ)۔

نیٹ ورک مارکٹنگ ایم وے (AMWAY)

کاروبار کی شرعی حیثیت

مولانا سلطان احمد اصلاحی [1]

اس کاروبار کے سلسلہ میں شریعت کا نقطۂ نظر معلوم کرنے کے لئے اس کی نوعیت کا جاننا ضروری ہے۔اس لئے پہلے قدرے تفصیل کی جاتی ہے:

ایم وے کاروبار کی نوعیت

ایم وے ایک ابھرتی ہوئی امریکی کمپنی ہے جس کی ٹوتھ پیسٹ، ٹوتھ برش، واشنگ پاوڈر، فرش دھلائی پاؤڈر وغیرہ سے لے کر کاسمیٹکس وغیرہ کی مختلف و متنوع سو سے اوپر مصنوعات ہیں، ان مصنوعات کے سلسلے میں ایک خاص بات یہ ہے کہ بازار میں عام طور پر دوسری کمپنیوں کی ملنے والی ان مصنوعات کے مقابلہ میں ایم وے کی مصنوعات کی قیمت دوگنی تگنی زائد ہوتی ہے۔اپنی مصنوعات کی اس خصوصیت کے علاوہ اس کمپنی کا طریقۂ کار بھی نرالا ہے، یہ کمپنی عام کمپنیوں کے برعکس اپنے سامانوں کو بازار کی عام دکانوں اور ایجنٹوں کو دستیاب کرانے کے بجائے انفرادی حیثیت میں لوگوں سے براہِ راست رابطہ قائم کرتی ہے۔اس کے لئے وہ خواہش مند شخص سے ایک متعین رقم وصول کرتی ہے، جس کا ایک حصہ وہ بطور رجسٹریشن فیس کے لیتی ہے، یا دوسرے لفظوں میں اپنے دیئے جانے والے سامانوں پر وہ ایک متعین منافع کو اپنے لئے پیشگی یقینی بنالیتی ہے، اس رجسٹریشن فیس یا پیشگی منافع کے عوض وہ اپنے خریدار اور ایجنٹ کو ایک سال کا لائسنس فراہم کرتی ہے کہ وہ اپنی صلاحیت اور اپنی پسند سے کمپنی کا جتنا سامان چاہے اپنے پاس منگا سکتا ہے، جس کے لئے سامان کے معمول کے کمیشن کے علاوہ رجسٹریشن کے نام سے الگ کوئی رقم وصول نہیں کی جائے گی، سال ختم ہوجانے پر پہلی رجسٹریشن فیس سے کم رقم دوبارہ جمع کر کے یہ لائسنس نئے سرے سے سال بھر کے لئے وسیع ہوجاتا ہے، اس لائسنس کی بدولت جس طرح یہ شخص اپنے طور پر کمپنی کی مصنوعات کو براہِ راست زیادہ سے زیادہ فروخت کرسکتا ہے، اسی طرح وہ نئے لوگوں کو اپنے جیسا کمپنی کا نیا ممبر بھی بنا سکتا ہے، کسی حد پر نہ ٹوٹنے والا اس کا سلسلہ آگے اسی طرح دراز رہتا ہے، پہلا شخص براہِ راست کمپنی کا جتنا بھی کاروبار کرتا ہے یا اس کی معرفت نئے ایجنٹوں اور ایجنٹوں در ایجنٹوں کے ذریعہ اس کا جو کاروبار ہوتا ہے، ان سب میں سے پہلے خریدار یا ایجنٹ کو کمپنی ایک متعین شرح سے متعین منافع دیتی ہے، جس کا چیک کمپنی کی طرف سے براہِ راست اس شخص کو پہنچ جاتا ہے یا پہنچتا رہتا ہے، یہاں تک کہ ایک مرحلہ پر کمپنی کا یہ متعین منافع متعلق شخص کو اتنی بڑی مقدار میں ملنے لگتا ہے کہ اس کے بعد وہ تلاش معاش سے بالکل بے فکر ہو کر اپنے اوقات کو اپنی پسند کے جس کام میں چاہے لگا سکتا ہے، اس کے لحاظ سے ''امرالڈ'' (Emarald) اور ''ڈائمنڈ'' (Diamond) وغیرہ اس کمپنی کی مخصوص اصطلاحات اور اس کاروبار میں لگنے والے کسی شخص کی کامیابی کے مختلف مدارج ہیں (اس سلسلہ کے دیگر القاب یا خطابات اس طرح ہیں: ڈی ڈی روبی، سفائر اے ڈی سی، ڈبل ڈائمنڈ، ٹرپل ڈائمنڈ، کراؤن، کراؤن ایمبسڈر وغیرہ (رسالہ دوماہی وما گرم نئی دہلی جولائی اگست ۲۰۰۴))۔جس کے اعلیٰ سے اعلیٰ درجہ تک پہنچنے کے لئے اس میں لگے ہر شخص کا خواہش مند ہونا بالکل فطری ہے۔

اب سوال یہ ہے کہ فقہ اسلامی یا بالفاظ دیگر قرآن وحدیث اور شریعت اسلامی کی روشنی میں یہ کاروبار جائز ہے یا ناجائز اور اس میں کسی مسلمان کی شرکت کا کیا حکم ہے؟ لیکن اصل جواب سے پہلے اس کے سلسلہ میں بھی بعض تنقیحات کا صاف ہونا ضروری ہے، جن کا اس کاروبار کے سلسلہ میں بھیجے گئے سوالات میں بار بار تذکرہ ہے۔

بعض ضروری تنقیحات

[1] تحقیقات اسلامی دودھ پور علی گڈھ۔

۱- اس سلسلہ میں پہلی بات ذہن میں یہ صاف ہونی چاہئے کہ شریعت کے نقطۂ نظر سے کسی سامان کا صرف مہنگا ہونا یا اس کا عام ضرورت کی چیزوں سے ہٹ کر خوش حالی اور رفاہیت کے دائرہ سے متعلق ہونا، اس کے حق میں کچھ قادح نہیں ہے، پس اگر سامان کے اندر کوئی چیز ایسی نہیں ہے جو شریعت کے لحاظ سے حرام اور ناجائز کے دائرہ میں آتی ہو تو محض اپنی گرانی اور رفاہیت کی چیز ہونے کی وجہ سے وہ چیز شریعت میں حرام اور ناجائز نہیں ہوتی۔

۲- کسی کاروبار میں کسی مسلمان کا اس درجہ منہمک ہو جانا جس سے کہ وہ عام نیکی اور بھلائی کے بہت سے کاموں میں شریک نہ ہو سکے، یا ان کے لئے بہت کم وقت دے سکے، یہ چیز سر تا سر اخلاقی اور اضافی ہے اور اس سے کسی کاروبار کی حلت اور حرمت پر کوئی اثر نہیں پڑتا، کسی مسلمان کے اندر اس طرح کی کمزوری کاروبار کی ان معروف اور مقبول صورتوں میں بھی پیدا ہو سکتی ہے جن کے بارے میں کوئی اختلاف نہیں ہے، بلکہ جن کی صاف طور پر بالواسطہ یا براہِ راست شریعت میں ترغیب دی گئی ہے۔

۳- کسی کاروبار میں آدمی کا مال کا بے قابو ذخیرہ کر لینا جس کو وہ نکال نہ سکے اور جس کے گراہک وہ تلاش نہ کر سکے، یہ بھی بجائے خود اس کاروبار کے حرام اور ناجائز ہونے کی کوئی دلیل نہیں ہے، اگر دوسرے پہلو سے شریعت کے لحاظ سے اس کی اشیاء حرام اور ناجائز قرار نہ پاتی ہوں، اس طرح کی ذخیرہ اندوزی معروف حلال چیزوں کے کاروبار میں بھی اسی طرح نقصان دہ اور مہلک ہو سکتی ہے۔

اس تنقیح کے بعد دو چیزیں غور طلب ہیں، جس کے موافق یا مخالف جواب پر اس کاروبار کے جواز اور عدم جواز کا انحصار ہے:

دو قابل غور نکتے

ایڈوانس رقم مل جانے کے بعد کمپنی اپنا جو ملفوف (Kit) خریدار ایجنٹ کو بھیجتی ہے وہ اس کے تیار کردہ سامانوں میں سے چند ایک پر مشتمل ہوتی ہے، جس کے متعلق نیا خریدار یا ایجنٹ رقم بھیجنے سے قبل اپنے سینئر ایجنٹ سے معلوم کر سکتا ہے، ساتھ ہی اس سے اسے دیکھ بھی سکتا ہے، بعد میں جو ملفوف ''کٹ'' آتی ہے اس پر اس کے مشمولات کی فہرست اسی طرح مندرجہ ہوتی ہے، نیز اس کی جو رسید ملتی ہے اس پر بھی اس کے آئیٹمس کا اسی طرح اندراج ہوتا ہے (بحوالہ برادر شبیر احمد بٹ)، اس طرح اس ملفوف (Kit) کے معاملہ میں اس طرح کے ''غرر'' دھوکے اور ''جہالت'' مجہولیت کا کوئی شبہ نہیں ہے جس کی وجہ سے عام طور پر فقہ اسلامی میں کسی چیز کی تجارت ناجائز اور حرام کے دائرہ میں آتی ہے۔ اب اس میں صرف اس درجہ کی جہالت اور غرر رہ جاتا ہے کہ ملفوف کے ہر ہر آئیٹم کو کھول کر اس کو چک کیا جائے اور اس کا جائزہ لیا جائے، سو یہ وہ ''غرر'' اور ''جہالت'' ہے جس کو اس درجہ میں کمی بیشی کے فرق سے بازار میں پھیلے اس طرح کے تمام تر پیکٹوں، ڈبوں اور لفافوں میں گوارا کیا جاتا ہے، واشنگ پاؤڈر، پیسٹ، کریم، بسکٹ اور تیل ڈالڈا وغیرہ جس کے پیکٹ اور ڈبے کے اندر سے اس کو دیکھا نہیں جا سکتا، ان کے سلسلہ میں یہ امکان ہر جگہ اور ہر وقت موجود ہوتا ہے کہ ان میں بجائے ان سامانوں کے دوسرا سامان ہو، یا سامان ہو بھی تو صحیح اور اصلی ہونے کے بجائے ان سامانوں کے دوسرا سامان ہو یا سامان ہو بھی تو صحیح اور اصلی ہونے کے بجائے وہ غلط اور نقلی ہو، لیکن ان اشیاء کی خرید و فروخت کی یہ صورت معروف ہے اور عالم اسلام کے کسی حصے میں ان کے جواز اور عدم جواز کی کوئی بحث نہیں ہو رہی ہے، تو کیا جس طرح بازار کی ان معروف چیزوں میں اس جہالت اور غرر کو بڑی فراخی کے ساتھ گوارا کیا جاتا ہے، نوعیت تھوڑے سے فرق سے ایم وے کے مذکورہ آئٹموں میں بھی اس کو اسی طرح گوارا کیا جا سکتا ہے۔

ایم وے کاروبار کے اس نکتے میں کتابوں کے کاروبار کی دوسری مثال سے بہتر رہنمائی مل سکتی ہے۔ ایم وے کی رجسٹریشن فیس کا مسئلہ آگے آتا ہے، اس سے ہٹ کر کتابوں کی کوئی کاروباری کمپنی یا کوئی اشاعتی ادارہ یا دفتر اوپر کی تفصیل کے مطابق کتابوں کی متعین نشاندہی کے ساتھ اپنی مطبوعات کا کوئی پیکٹ اپنے معروف کاروباری شرائط کے ساتھ کسی خریدار کو بھیجے، جس کے بارے میں اس کی یقین دہانی ہو کہ یہ کتابیں اسی اشاعتی ادارہ کی ہیں اور ان کا نام اور قیمت بھی متعین ہو، تو کیا اوپر کی تفصیل کے باوجود کتابوں کے اس طرح کے پیکٹ کا خریدنا کسی مسلمان کے لئے ناجائز ہوگا، جسے نہ وہ اپنے مطالعہ میں لا سکتا ہے، نہ کسی دوسرے شخص یا اشخاص کو فروخت کر سکتا ہے، اس کے بجائے فقہ اسلامی کی روشنی میں کتابوں کی اس طرح کی تجارت اور خرید و فروخت اگر جائز ہو تو ایم وے کے رجسٹریشن فیس کے مسئلہ سے ہٹ کر اس کے ملفوف (Kit) کی مشمولات کی خرید و فروخت کو بھی اسی طرح جائز ہونا چاہئے، ہمارے نزدیک دونوں کے درمیان کوئی فرق نہیں ہے اور کتابوں کے اس طرح کے ملفوف کی طرح ایم وے کے زیر نظر ملفوف کی تجارت میں بھی کوئی حرج نہیں ہے۔ خاص

طور سے اس صورت میں جب کہ اس کے معاملہ میں ''ترغیب'' کی بھی سہولت میسر ہو، یعنی کہ کسی کتاب کے ناقص یا خراب ہونے کی صورت میں اسے بدلا جاسکے یا اس کی جگہ دوسری کتاب یا اس کی قیمت حاصل کی جاسکے، ایم وے کے زیر نظر کاروبار بھی ''خیار عیب'' کی بھی سہولت پوری طرح حاصل ہوتی ہے، چنانچہ متعین مدت کے اندر اس کے کسی سامان یا سامانوں کے پسند نہ ہونے کی صورت میں اس کے ایک حصہ کو استعمال کر لینے کے باوجود خریدار یا ایجنٹ کو اس کے ''کٹ'' کو واپس کرنے کا اختیار ہوتا ہے۔ جس کے بعد کٹ کی قیمت کے ساتھ اپنی رجسٹریشن فیس کو بھی وہ کمپنی سے اس کی شرطوں کے ساتھ وصول کرسکتا ہے۔

۲- دوسرا قابل غور نکتہ مذکورہ ملفوف (Kit) کے ساتھ دی جانے والی رجسٹریشن فیس کا ہے۔ ''غرر'' اور ''جہالت'' پر گفتگو اوپر آچکی ہے، زیر نظر مسئلہ کی مناسبت سے فقہ اسلامی میں اس کے علاوہ دوسری چیز جس کی وجہ سے کسی چیز کی خرید و فروخت حرام اور ناجائز ہوتی ہے، وہ یہ کہ ایک ساتھ دو سودے کئے جائیں یا یہ کہ ایک ساتھ کوئی سودا اضافی شرط کے ساتھ کیا جائے، جیسا کہ نبی ﷺ کی حدیث میں ان دونوں کی صاف طور پر ممانعت ہے:

''نهى النبي عليه السلام عن صفقتين في صفقة'' (بدایہ ۳/۴۳)۔

((اللہ کے آخری) نبی علیہ الصلاۃ والسلام نے ایک سودے میں دو سودے سے منع کیا ہے)۔

اسی طرح دوسرے کے سلسلے میں ہے:

''نهى النبي عليه السلام عن بيع و شرط'' (طبرانی فی معجم الاوسط بحوالہ بدایہ ۳/۴۳)۔

((آخری) نبی علیہ الصلوۃ والسلام نے شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی ممانعت فرمائی ہے)۔

اب تین صورتیں ہیں:

۱- ایم وے کاروبار اوپر کی رجسٹریشن فیس کے ساتھ ایک ساتھ دو سودے ہیں، یا ایک سودا یا شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی ایسی صورت ہے جس کے سلسلہ میں فقہ اسلامی میں کوئی گنجائش نہیں نکلتی۔

۲- یہ ہے کہ دو سودے میں ایک سودا یا شرط کے ساتھ بیع لیکن شریعت کی رو سے اس کی گنجائش نکل سکتی ہے، اور فقہ اور عرف میں اس کے دوسرے بہت سے نظائر موجود ہیں۔

۳- رجسٹریشن فیس اور ''کٹ'' کی قیمت دو الگ الگ سودے ہیں اور ان دونوں کے بارے میں اسی طرح الگ الگ رائے بنی چاہئے، درحقیقت اب اصل بحث شروع ہوتی ہے۔

دو سودے اور شرط کی گنجائش

حدیث اور فقہ دونوں سے اس کی گنجائش نکلتی ہے کہ مخصوص صورتوں میں ایک ساتھ دو سودے اور شرط کے ساتھ خرید و فروخت کی جاسکتی ہے، اور عرف عام میں بھی اس کی بہت سی صورتیں موجود ہیں، پہلے حدیث وفقہ کے نظائر کو دیکھتے ہیں:

امام بخاریؒ نے اپنی صحیح میں ''کتاب البیوع'' کے سلسلہ میں ''کتاب الشروط'' کا الگ باب باندھا ہے، اس کی ابتداء ہی میں بیع کے ساتھ تین طرح کی شرطوں کا تذکرہ ہے، جس سے ایم وے کاروبار کے زیر نظر مسئلہ کو حل کرنے میں مدد ملتی ہے ان میں بیع کے ساتھ شرط کا جواز بھی نکلتا ہے اور یہ بھی کہ طے کی ہوئی شرط باطل اور بے اثر ہوتی ہے اور اس کے باوجود کیا ہوا سودا درست ہوجاتا ہے۔

۱- عرب میں مختلف طریقوں سے کھجوروں کی قلم کاری کا رواج تھا جس سے فصل اچھی آتی تھی۔ اس کے لئے ''تابیر نخلہ'' کی اصطلاح تھی۔ اس سلسلہ میں اللہ کے رسول ﷺ کی حدیث ہے کہ ''اگر کوئی شخص ایسی تابیر کردہ کھجور کے درخت کو کسی کے ہاتھ بیچتا ہے تو اس کو صرف پیڑ ملے گا پھل نہیں ملے گا، یہ پھل بیچنے والے کا ہوگا، الا یہ کہ خریدنے والا اس کی شرط رکھ لے تو پیڑ کے ساتھ اس کا پھل بھی اس کو مل جائے گا:

عن عبدالله بن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله ﷺ قال: من باع نخلا قد أبرت فثمرها للبائع إلا أن يشترط

المبتاع" (بخاری ۲/ کتاب الشروط)۔

(حضرت عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے کہ اللہ کے رسول ﷺ نے فرمایا: جو کوئی شخص کھجور کا درخت بیچے جس کی قلم کاری (تابیر) کی جا چکی ہو تو اس کا پھل بیچنے والے کا ہوگا سوائے اس کے کہ خریدار (اس کی پیشگی) شرط کر لے)۔

حدیث کے دوسرے الفاظ سے اس کا مضمون مزید کھلتا ہے، یہاں بھی یہ حضرت عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے:

"عن عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما أن النبی ﷺ قال: أیما امرئ أبر نخلا، ثم باع أصلها فللذی أبر ثمر النخل، إلا أن یشترط المبتاع" (بخاری: کتاب البیوع باب بیع النخل)۔

(عبداللہ بن عمرؓ کی روایت ہے کہ نبی ﷺ نے ارشاد فرمایا: جو شخص کسی کھجور کی قلم کاری (تابیر) کرے پھر اس کے درخت کو بیچ دے تو اس کا پھل اسی کا ہوگا جس نے قلم کاری کی ہے، سوائے اس کے کہ خریدار (پیشگی اس کی) شرط کرلے)۔

یہ اس کی مثال ہے کہ ایک ہی سودے میں شرط نہ ہو تو اس کی نوعیت دوسری ہوتی ہے اور شرط ہوجانے پر اس سے تبدیل ہوجاتی ہے اور ان دونوں ہی صورتوں میں حکم کے فرق کے ساتھ سودا جائز ہوتا ہے۔

۲- دوسری مثال اس کی ہے کہ سودے میں ایسی شرط رکھی جائے جو "عرف" کے خلاف ہو تو وہ شرط لغو ہوگی اور اس کا اعتبار نہیں ہوگا۔ اس کے بجائے شرط وہ معتبر ہوگی جسے عرف کی تائید حاصل ہو۔ البتہ اس کے باوجود یہ بیع جائز ہوگی اور سودے کو رد نہیں کیا جائے گا۔

۳- تیسری مثال زیر مسئلہ کے لحاظ سے مزید مطابق حال ہے، اللہ کے رسول ﷺ نے دوران سفر ایک خاص مصلحت سے حضرت جابرؓ کا اونٹ ایک اوقیہ میں خریدا، لیکن انھوں نے یہ شرط رکھی کہ اپنے گھر تک وہ اسی اونٹ پر بیٹھ کر جائیں گے، اس کے بعد وہ اس کو آپ ﷺ کے حوالہ کردیں گے، آپ نے اس شرط کو منظور کیا، مدینہ واپسی پر وہ خدمت میں اونٹ لے کر حاضر ہوئے اور آپ نے ان کو نقد قیمت ادا کردی، آپ ﷺ نے اس شرط کے باوجود اس سودے کو جائز رکھا، یہ الگ ہے کہ آپ ﷺ نے اخلاق کریمانہ سے تھوڑی دیر بعد ان کو بلا کر ان کا وہ اونٹ ان کو واپس دے دی (بخاری: کتاب الشروط)۔ امام بخاری کے نزدیک سودے میں اس طرح کی شرط جائز ہے، چنانچہ اس واقعہ پر انھوں نے باب باندھا ہے:

"باب إذا اشترط البائع ظهر الدابة إلى مكان مسمى جاز" (بخاری حوالہ سابق)۔

(اس کا باب کہ بیچنے والا سوار کے سلسلہ میں اس کی شرط رکھے کہ وہ کسی خاص جگہ تک اس پر بیٹھ کر جائے گا تو ایسی شرط رکھنا جائز ہے)۔

اس موقع پر امام بخاری اس شرط کے جواز پر اپنا رجحان مزید صراحت سے بیان کرتے ہیں۔

"قال أبو عبد الله: الاشتراط أكثر وأصح عندي" (مصدر سابق)۔

(ابوعبداللہ (امام بخاری) کہتے ہیں: ایسا شرط رکھنا اکثر ہوتا ہے اور زیادہ تر معاملہ میں یہ میرے نزدیک صحیح ہے)۔

اب عرف عام سے بیع اور شرط کی بعض مثالوں کو دیکھتے ہیں

۱- سرفہرست زمین کی خرید وفروخت کا معاملہ ہے۔ جس میں زمین کی قیمت بیچنے والے کو الگ دی جاتی ہے اور اپنی مختلف صورتوں سے اس کی رجسٹری کا خرچہ خریدار کو الگ سے دینا پڑتا ہے۔ یہ رجسٹری خریدار تحصیل اور کچہری سے براہ راست بھی کرائے تو فروخت کرنے والے کی اس میں بہر حال شمولیت رہتی ہے، یا یہ کہ اس کا سودا میں اس شرط پر کرتا ہوں کہ جائداد کی قیمت مجھ کو خریدار سے اتنی ملے گی اور اس کی رجسٹری کا خرچ اس کو مجھ کو اتنا الگ سے دینا ہوگا، سودے کی یہ صورت عام ہے اور اسکے جواز اور عدم جواز کی کوئی بحث نہیں اٹھتی ہے۔

۲- دوسری خریداریوں میں بھی اس سے چھٹکارا نہیں ہے۔ منڈی سے آدمی بڑی مقدار میں غلہ خریدے تو دوکان دار کو اس کی قیمت ادا کرنے کے علاوہ سرکاری محصول الگ سے ادا کرنا پڑتا ہے۔ اسی طرح بازار سے جانور کی خریداری پر بھی بیچنے والے کو اس کی قیمت چکانے کے علاوہ سرکار کا ٹیکس الگ سے ادا کرنا پڑتا ہے، ان دونوں صورتوں میں امکانی طور پر بیچنے والا یا کوئی اور ایجنسی سرکار سے اس کا معاملہ اپنے طور پر کرسکتی ہے اور غلہ اور جانور کی قیمت

الگ محصول الگ سے وصول کرسکتی ہے۔ جسے وہ اپنے معاملہ کے مطابق بعد میں سرکار کے پاس جمع کرسکتی ہے۔

۳- نقد سے نقد کے تبادلے میں ''تفاضل'' جائز نہیں ہے کہ ایک کے بدلہ دو دیا جائے یا لیا جائے، فقہ میں اس کی تفصیل کے لئے ''کتاب الصرف'' کا باب ہے، اس کے لحاظ سے جس طرح سونے سے سونے چاندی سے چاندی کے تبادلہ میں تفاضل حرام ہے، روپئے سے روپئے کے تبادلہ میں بھی یہ اسی طرح ناجائز ہے، اسی کی بنیاد پر ماضی میں منی آرڈر کے عدم جواز کا فتویٰ دیا گیا کہ منی آرڈر فیس کی صورت میں ڈاکخانہ کو سو روپئے کے بدلہ، مثلاً ایک سو پانچ روپئے ادا کرنے پڑتے ہیں، آج منی آرڈر ہی نہیں چک، ڈرافٹ اور نقد کے تبادلہ کی دوسری بہت سی صورتوں میں اس تفاضل کو گوارا کیا جاتا ہے، اور ان کے عدم جواز کا کوئی فتویٰ آج قابل قبول نہیں ہے، اسی طرح کی ایک مثال رسالوں کے پیشگی چندے کی ہے جو فی الحقیقت ''معدوم'' کی بیع ہے جس کا عدم جواز معروف ہے، لیکن آج دینی اخبارات و رسائل کا یہ معروف طریقہ ہے اس سے بھی آگے کا معاملہ اداروں کی لائف ممبری کا ہے جو بڑے درجے کے ''معدوم'' کا سودا ہے، لیکن آج دینی اداروں کی یہ معروف روایت ہے جس کے جواز اور عدم جواز کو کہیں معرض بحث نہیں لایا جاتا ہے۔ (تفصیل کے لئے دیکھئے: اسلامی فقہ مکمل؛ تالیف: مولانا منہاج الدین مینائی مکتبہ الحسان دہلی/ ۵۳۸)۔

ایم وے کاروبار کا جواز

اس تفصیل کی روشنی میں ایم وے کاروبار کے جواز کا معاملہ صاف ہے، یہ ایک ساتھ اگر ''بیع اور شرط'' ہے تو حدیث اور فقہ دونوں سے اس کی گنجائش ہے، یہ ایک ہی وقت میں بیع اور اجارہ ہے تو اوپر کی نظیر سے اس کا بھی جواز ہے، دراصل ایم وے صرف خریداری کا معاملہ ہے ہی نہیں۔ یہ ایک ہی وقت میں خریداری اور ایجنسی کا دوہرا سودا ہے، کمپنی یہ بھی کرسکتی تھی کہ وہ کاروبار کے حق کے عوض رجسٹریشن فیس پہلے الگ سے وصول کرلے، بعد میں اپنی مصنوعات کے ملفوف کو الگ سے بھیجے، اس کے ملفوف (Kit) کو منگاتے ہوئے آدمی کو ذہن سے اس کے لئے تیار ہونا چاہئے کہ اگر وہ اس سامان کو نکال نہ سکا تو اپنے استعمال سے وہ اس کی قیمت کو وصول کرے گا، اس کاروبار میں اس شخص کو ہی لگنا چاہئے جس کو اپنے اوپر اعتماد ہو کہ وہ اس کے سامان کے گراہک تلاش کرلے گا، کسی بھی کاروبار کی تقسیم در تقسیم کے آخری سرے پر کچھ مال کا پڑا رہ جانا یہ کوئی ایم وے کی خاصیت نہیں یہ ہر کاروبار میں ہوتا ہے، خوردہ فروشوں کے یہاں مردہ مال (Dead Item) کا ایک خانہ ہوتا ہے جس کے گراہک ان کو اتفاقیہ ہی مل پاتے ہیں، دوا فروشوں کو تاریخ سے باہر (Expired) دواؤں کو ضائع کرنا پڑتا ہے، کتابوں کے دوکان داروں کے یہاں یہ مردہ مال اور نمایاں ہوتا ہے، دینی کتابوں کے تاجر ایسے ذخیرے کو زکوۃ میں مدرسوں کو دے کر اپنی گردن کو ہلکی کرتے ہیں، ایم وے کاروبار، کاروبار کی بڑی نادر صورت ہے جس میں آدمی زیادہ سرمایہ دار اور زیادہ وقت دیئے بغیر روپیہ کما سکتا ہے، اس کی کمپنی اشتہار اور بازار کے شوروم وغیرہ پر اپنا پیسہ لگانے کے بجائے اس کو اپنے ایجنٹوں پر تقسیم کرتی ہے، جو سماج میں اس کے اشتہار سے بڑھ کر اس کی وکالت کی خدمت انجام دیتے ہیں، ایم وے کاروبار کی اس تکنیک کو کاروبار کی دوسری صورتوں، خاص طور پر کتابوں اور رسائل کی تجارت میں بڑی کامیابی کے ساتھ آزمایا جاسکتا ہے۔

ایم وے کی مصنوعات مہنگی ہوسکتی ہیں، لیکن ان میں کوئی دھوکہ دھڑی نہیں ہے، اس سے متعلق لٹریچر میں اپنے ایجنٹوں کو غلط بیانی سے گریز اور صداقت کے التزام کی سخت تاکید ہے، جہاں تک اس کی مصنوعات کی عمدگی کا سوال ہے تو اس کے قائل وہ لوگ بھی ہیں جو اس کاروبار کے ناقد یا اس سلسلہ میں تردد کا شکار ہیں (سرینگر کے انجینئر کا مراسلہ نکتہ ٦)، اپنے کسی سامان کو بازار میں بیچنے یا کسی شخص کو اس کے سلسلہ میں مطمئن یا مائل کرنے میں اس کی مبالغہ آمیز تعریف میں بھی کوئی حرج نہیں ہے، بازاروں میں مجمع لگانے والے ٹرینوں اور بسوں میں اپنے سامانوں کا پرچار کرنے والے دن رات اس کام کو انجام دیتے ہیں، اس معاملہ میں حدیث نبوی ﷺ میں صرف جھوٹ اور جھوٹی قسم کی ممانعت ہے:

''... والمنفق سلعته بالحلف... الكاذب'' (مسلم؛ کتاب الایمان)۔

(قیامت کے دن اللہ تعالیٰ کی رحمت کی نظر سے محروم اور دردناک عذاب کے مستحق تین لوگوں میں سے ایک وہ ہوگا) جو اپنے سامان اور سودے کو جھوٹی

قسم کے ذریعہ چلانے کی کوشش کرے گا)۔

ایم وے کاروبار میں اس کی اجازت نہیں ہے جس کی تفصیل اوپر آچکی ہے، اس کے علاوہ اسلام میں دلالی جائز ہے، حدیث میں اس کی صراحت ہے، چنانچہ اگر کوئی شخص کسی سے کہے کہ فلاں چیز بیچ لاؤ اور اس سے اوپر تم اس کو جتنے دام میں بیچو گے وہ تمہارا ہوگا تو اس نوعیت کی خرید وفروخت میں کوئی حرج نہیں ہے، چنانچہ امام بخاریؒ نے اس کے جواز پر اپنی صحیح میں ایک مستقل باب باندھا ہے (بخاری کتاب الاجارہ)۔

اس سلسلہ میں جہاں تک فروخت شدہ مال کے کمیشن کے علاوہ مجموعی کاروبار کے اضافی انعام کا سوال ہے تو معاصر دنیا میں اس کے حق میں ملازمت کے دائرہ میں پراویڈنٹ کے اضافے اور ملازمت کے بعد پنشن اور گریجوئٹی وغیرہ کی نظیر ہے، جس کے جواز پر سب کا اتفاق ہے، اس کے ساتھ ہی اس کو اوپر کی دلائی "اسمرۃ" کی توسیع بھی کہا جاسکتا ہے ایک ساتھ بیع کا اور اجارہ کا جزئیہ اوپر آچکا ہے، اس کو دہرانے کی ضرورت نہیں ہے، آخری بات یہ کہ خرید وفروخت کا معاملہ مسلموں سے ہو تو آخری نرم محمدی شریعت میں اس میں کشادگی اور فراخی کی راہ پیدا ہو جاتی ہے، جیسا کہ حدیث وفقہ کے ذخیرہ میں اس کی جا بجا نظیریں دیکھی جاسکتی ہیں (بخاری؛ کتاب البیوع، نیز باب من أجری أمر الامصار الخ/۹۵)۔ ایم وے کے زیر نظر کاروبار میں اس کشادگی اور سہولت کا بھی فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ کا شرعی حکم

مفتی محمد سعید الرحمن قاسمی [1]

اسلام ایک مکمل نظام اور دستور حیات ہے۔ اسلامی نقطۂ نظر سے کائنات انسانی کی عملی زندگی کے دو پہلو ہیں ایک حقوق اللہ جسے عبادات کہا جاتا ہے دوسرے حقوق العباد جسے معاملات کہا جاتا ہے۔ انھی دو محوروں پر انسانی نظام حیات کے تمام اصول وقوانین کی بنیاد ہے۔ معاملات جس کا سب سے اہم جزو بیع وشراء، صنعت وحرفت اور محنت ومزدوری وغیرہ ہے جو بظاہر دنیوی امور ہیں ان کے بارے میں شریعت اسلامی نے ان اصول کی رہنمائی فرمائی ہے جو انسانی شرافت وعظمت سے مطابقت رکھنے کے ساتھ انسان کی دینی ودنیوی فلاح کے ضامن ہوں، لہٰذا ان معاملات کو اصول خداوندی اور شریعت محمدی کے احکام کی پابندی وپیروی کرتے ہوئے انجام دینا ایک دنیوی عمل نہیں بلکہ عین دین اور عبادت کا درجہ رکھتا ہے۔

اللہ تعالیٰ نے حلال وطیب مال کھانے کا حکم دیا اور ناپاک وخبیث مال کے استعمال سے روکا، چنانچہ اللہ رب العزت کا فرمان ہے:

"يأيها الناس كلوا مما في الأرض حلالا طيبا ولا تتبعوا خطوات الشيطن إنه لكم عدو مبين" (سورہ بقرہ: ۱۶۸)۔

(اے لوگو! زمین میں سے جو پاک ہو اس کو کھاؤ اور شیطان کے نقش قدم کی پیروی نہ کرو اس لئے کہ وہ تمہارا کھلا ہوا دشمن ہے)۔

اللہ تعالیٰ نے جہاں حلال وطیب مال کا حکم اپنے بندوں کو دیا وہیں اس کے حصول کے لئے جائز طریقے اختیار کرنے کی بھی تلقین فرمائی، اور فرمایا کہ کسب معاش کا حلال طریقہ خرید وفروخت ہے، ارشاد باری ہے:

"أحل الله البيع وحرم الربوا" (بقرہ: ۲۷۵) (اللہ تعالیٰ نے خرید وفروخت کو حلال قرار دیا اور سود کو حرام)۔

حدیث شریف میں بھی حلال و پاک مال حاصل کرنے کی ترغیب دی گئی اور کسب حلال کو ایک اہم ترین فریضہ قرار دیا گیا، چنانچہ نبی کریم ﷺ کا ارشاد گرامی ہے:

''عن عبد الله قال: قال رسول الله ﷺ: طلب كسب الحلال فريضة بعد الفريضة'' (رواه البيهقي، مشكوة، كتاب البيوع ۱/۲۴۲)۔

(حضرت عبداللہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے وہ فرماتے ہیں رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: حلال کمائی کی تلاش فرائض کے بعد ایک فریضہ ہے)۔

حلال ذریعہ معاش اختیار کرنے کی جہاں حوصلہ افزائی فرمائی گئی وہیں ان پر اجر وثواب کی بشارت بھی سنائی گئی کہ مال ودولت اگر جائز طریقہ سے حاصل ہو تو اللہ تعالیٰ کی قابل قدر نعمت اور اس کا خاص فضل ہے۔

''عن عمرو بن العاص أن النبي صلى الله عليه وسلم قال له أريد أن أبعثك على جيش فيسلمك الله ويغنمك وأرغب لك من المال رغبة صالحة فقلت: يا رسول الله! ما أسلمت من أجل المال، ولكن أسلمت رغبة في الإسلام وأن أكون معك فقال: يا عمرو: نعم، المال الصالح للمرء الصالح'' (رواه احمد)۔

(حضرت عمرو بن العاص ؓ سے مروی ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ان سے فرمایا: میرا ارادہ ہے کہ تم کو ایک لشکر کا امیر بنا کر بھیجوں پھر تم اللہ تعالیٰ کے فضل سے صحیح سالم لوٹو (اور وہ مہم تمہارے ہاتھ پر فتح ہو) اور تم کو مال غنیمت حاصل ہو اور اللہ تعالیٰ کی طرف سے تم کو مال ودولت کا اچھا عطیہ ملے تو میں نے عرض کیا کہ اے اللہ کے رسول! میں نے اسلام مال ودولت کے لئے قبول نہیں کیا ہے، بلکہ میں نے اسلام کی رغبت ومحبت کی وجہ سے اس کو قبول کیا ہے اور اس لئے بھی کہ آپ کی معیت ورفاقت مجھے نصیب ہو تو حضور اقدس ﷺ نے ارشاد فرمایا: اے عمرو! اللہ کے صالح بندہ کے لئے جائز وپاکیزہ مال بھی اچھی چیز ہے)۔

---

[1] نائب مفتی امارت شرعیہ پھلواری شریف، پٹنہ۔

شریعت اسلامیہ نے حلت وحرمت کے لئے جو جامع قانون وضع کیا ہے وہ معقول اور فطرت سے ہم آہنگ ہے۔
انہی قانون میں سے ایک یہ ہے کہ ناجائز طور پر کسب معاش کو شیطان کے گندے اعمال سے تعبیر کیا گیا ہے اور اس سے بچنے کو کامیابی کی علامت قرار دیا گیا، ارشاد ربانی ہے:

یایها الذین اٰمنوا إنما الخمر والمیسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشیطان فاجتنبوه لعلکم تفلحون" (سورہ مائدہ: ۹۰)۔

دوسری آیت میں ہے:

"ولا تاکلوا أموالکم بینکم بالباطل وتدلوا بها إلی الحکام لتأکلوا فریقا من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون" (سورہ بقرہ: ۱۸۸)

(اور آپس میں ایک دوسرے کا مال ناحق مت کھاؤ اور ان کو حکام کے یہاں اس غرض سے رجوع مت کرو کہ لوگوں کے مال کا ایک بڑا حصہ بطریق گناہ (ظلم) کے کھاجاؤ جب کہ تم کو (اپنے جھوٹ اور ظلم کا) علم بھی ہو)۔

اشیاء کی خرید وفروخت اور تجارتی مبادلہ، محنت ومزدوری اور صنعت وحرفت جیسے معاشی معاملات انسانی زندگی کے لوازم ہیں ان معاملات میں کبھی کبھی نزاع کا پیدا ہونا بھی ناگزیر ہے، اس لئے ان کے حل کے لئے ضرورت اس بات کی ہے کہ ایسا نظام عدل قائم کیا جائے جس سے نزاع پیدا نہ ہو، چنانچہ شریعت اسلامیہ میں ہر ان معاملات کو باطل، فاسد اور گناہ کہا گیا جن میں دھوکہ وفریب ہو یا نامعلوم شئی کو نامعلوم عمل کا معاوضہ قرار دیا گیا ہو، یا کسی کا حق غصب کیا گیا ہو یا کسی کو نقصان پہنچا کر اپنا نفع حاصل کیا گیا ہو، یہی وجہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے سود اور قمار وغیرہ کو حرام قرار دیا۔

الغرض اسلام نے بیع وشراء یا کسب معاش کے ہر اس طریقہ کو ناجائز وممنوع قرار دیا ہے جس میں غرر ہو، اس لئے کہ غرر خرید وفروخت کے ناجائز وحرام ہونے کے اصول میں سے ایک اہم اور بنیادی اصل ہے، جیسا کہ علامہ نووی تحریر فرماتے ہیں:

''وأما النهي عن بیع الغرر فهو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع'' (شرح مسلم للنووی ۲/۲)۔

احادیث میں ''بیع ملامسہ ومنابذہ'' سے منع فرمایا گیا ہے، چنانچہ روایت ہے:

''عن أبي هریرة أن رسول الله ﷺ نهی عن بیع الملامسة والمنابذة'' (صحیح مسلم؛ کتاب البیوع)۔

بیع ملامسہ

زمانہ جاہلیت میں بیع کا ایک طریقہ یہ رائج تھا کہ خریدنے والا بیع کو دیکھے بغیر صرف اسے چھو دیتا تھا تو بیع نافذ ہوجاتی ہے۔

بیع منابذہ

اس کا طریقہ یہ تھا کہ بائع فروخت کرنے کے ارادہ سے مبیع مشتری کی طرف پھینکتا تھا اور قبل اس کے کہ وہ اسے الٹ پلٹ کر دیکھے محض پھینک دینے سے ہی بیع نافذ ہوجاتی تھی۔

اور دوسری حدیث میں ہے:

''عن ابن عمر أنه قال: نهی النبي ﷺ عن النجش'' (صحیح بخاری؛ باب النجش ۲/۲۸۷)۔

(حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہ سے مروی ہے وہ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے نجش سے منع فرمایا ہے)۔

نجش یہ ہے کہ بائع کی طرف سے آدمی متعین ہو کہ جب کوئی مشتری قیمت لگائے تو یہ شخص اس سے زیادہ مبیع کی قیمت لگادے تاکہ مشتری اس کو زیادہ قیمت میں خرید لے، اس کا مقصد خود اس مبیع کو خریدنا نہ ہو۔

''النجش زیادة الثمن بلا رغبة لیخدع غیره'' (حاشیہ بخاری ۲/۲۸۷)۔

احادیث میں مذکورہ بالا تمام قسم کے بیوع کو جو ناجائز وحرام قرار دیا گیا جب ہم اس کی وجہ پر غور کرتے ہیں تو اس نتیجہ پر پہنچتے ہیں کہ اس کی وجہ غرر ہے،

چنانچہ حاشیہ ترمذی میں ہے:

''وبیع الملامسة و المنابذة والحصاة وعسب الفحل وما أشباها من البیوع التی جاء فیها نصوص داخلة فی الغرر'' (حاشیہ سنن ترمذی ۱/ ۱۴۷)۔

اور جناب نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے جہاں ''بیع غرر'' سے منع فرمایا وہیں بیع میں ایسی شرط لگانے کو بھی ممنوع قرار دیا جو تقاضۂ بیع کے خلاف ہو، ہادی عالم صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے: ''نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع وشرط'' (طبرانی)

علامہ ابن نجیم مصری ''البحر الرائق'' میں صحت بیع کے شرائط کو شمار کراتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں کہ صحت بیع کے شرائط میں ایک شرط یہ ہے کہ بیع شرط فاسد سے خالی ہو اور فاسد کی کئی قسمیں ہیں ان میں سے ایک یہ ہے کہ بیع میں ایسی شرط لگانا جس کے وجود میں دھوکہ ہو دوسری یہ کہ ایسی شرط لگانا جو تقاضۂ عقد کے خلاف ہو اور اس سے متعاقدین میں سے صرف ایک کا نفع متعلق ہو (تفصیل کے لئے دیکھئے: البحر الرائق ۵/ ۲۸۱)۔

مذکورہ بالا تمہیدات کی روشنی میں مندرجہ ذیل امور مستفاد ہوتے ہیں۔

۱- حلال وطیب مال کھانے کی ترغیب۔ ۲- کسب معاش کے لئے جائز طریقہ اختیار کرنا اہم دینی فریضہ ہے۔

۳- کسب معاش کے لئے ناجائز طریقہ اختیار کرنا حرام ہے۔ ۴- ہر وہ بیع وشراء جس میں غرر ہو ممنوع ہے۔

۵- بیع میں ایسی شرط لگانا جو تقاضۂ بعد کے خلاف ہو اور اس میں صرف ایک شخص کا نفع ہو ممنوع ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ

تجارت کی نئی شکلیں جو آج کل ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے ذریعہ وجود میں آئی ہیں ان کی بہت ساری کمپنیاں ہیں، جیسے ایم وے، آرسی ایم وغیرہ۔ سوال نامہ میں ان کمپنیوں کے اصول وقوانین کی مکمل وضاحت نہیں کی گئی ہے جس کی وجہ سے کسی صحیح شرعی حل تک پہنچنا مشکل ہے تاہم سوال نامہ اور ''دار الافتاء امارت شرعیہ پھلواری شریف پٹنہ'' میں اس طرح کے سوالات لے کر آنے والے مستفتی حضرات سے بالمشافہ گفتگو اور مشاہدہ سے جو باتیں سامنے آئی ہیں وہ یہ ہیں:

۱- حصول کمیشن کے لئے کم از کم دو یا تین ممبر بنانا ضروری ہے۔

۲- عمدہ کہہ کر اشیاء کی قیمت بازار کی عام قیمت سے دوگنی یا تین گنی لی جاتی ہے۔

۳- ممبر بننے کے ساتھ ہر ماہ ایک متعینہ رقم کا سامان خریدنا ضروری ہوتا ہے، جیسا کہ آرسی ایم کمپنی میں ہے۔

۴- کمپیوٹر کے ذریعہ تعلیم کے سلسلہ میں یہ ہے کہ گراہک کو سی ڈی فراہم کرنے کے ساتھ غریب بچوں کو مفت تعلیم دینے کی بھی شرط لگادی جاتی ہے۔

مذکورہ تمام چیزیں بہ فحواء حدیث: ''نھی رسول اللہ ﷺ عن بیع الحصاة وعن بیع الغرر'' (شرح صحیح مسلم ۲/ ۲)''ونھی رسول اللہ ﷺ عن بیع وشرط'' ممنوع اور ناجائز ہیں، لہٰذا راقم الحروف کی رائے میں مذکورہ کمپنیوں میں مسلمانوں کے لئے شرکت جائز نہیں ہے، اس لئے کہ ان میں مندرجہ ذیل شرعی خرابیاں ہیں:

الف- ممکن ہے ایک شخص پوری محنت کے باوجود ایک سے زائد ممبر بنانے سے قاصر رہے تو اس صورت میں اس کو کوئی کمیشن نہیں ملے گا اور اس کی محنت یونہی ضائع ہوئی۔

ب- یہ بھی ممکن ہے کہ تمام لوگ ممبر بن جائیں اور اخیر والے ممبر کے لئے کوئی آدمی نہ بچے جس کو ممبر بنایا جاسکے تو یہ بھی ایک قسم کا غرر ہے۔

ج- عمدہ شئی کہہ کر قیمت دوگنی اور تین گنی لی جاتی ہے، حالانکہ مشاہدات سے پتہ چلتا ہے وہ بالکل ردی ہوتی ہے یہ بھی غرر ہے۔

د- کمیشن ملنے کے لئے ہر ماہ ایک متعینہ رقم کا اس کمپنی سے سامان خریدنا یا غریب بچوں کو مفت تعلیم دینا شرط ہے جو تقاضۂ عقد کے خلاف ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ-شریعت کی نگاہ میں

مفتی محمد ثناء اللہ الہدیٰ قاسمی [1]

ہم جس سماج میں رہتے ہیں اور جس دور میں جی رہے ہیں یہ خالص مادی دور ہے، لوگوں کو دھوکہ دے کر یا کسی طرح بھی جلد از جلد مالدار ہونے کی ایک ہوڑ سی لگی ہوئی ہے، حلال وحرام کی تمیز ختم ہوتی جارہی ہے، اور جو لوگ اس سلسلے میں کچھ حساس ہیں، شیطان انھیں ایسی ایسی تاویلات بتادیتا ہے کہ کسی قدر انھیں بھی اطمینان ہوجاتا ہے کہ ہم جو کچھ کررہے ہیں، صحیح کررہے ہیں، اور شریعت کی خلاف ورزی نہیں ہورہی ہے۔ اس ذہنیت کا فائدہ اٹھا کر قسم قسم کی اسکیمیں تجارت کے نام پر چلائی جارہی ہیں انھیں میں سے ایک نیٹ ورک مارکٹنگ کا سلسلہ ہے۔

بعض کمپنیوں نے اسے کمپیوٹر تعلیم کا ذریعہ بنایا ہے، وہ اپنے گراہک کو سی ڈی فراہم کرکے یہ شرط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، اس طرح انھوں نے تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو پیش کرکے مزید کشش پیدا کرنے کا کام کیا ہے۔

اس سلسلہ میں ہمیں یہ دیکھنا چاہئے کہ خرید وفروخت کے سلسلہ میں شریعت کا نقطۂ نظر کیا ہے؟ شریعت کی نظر میں ''مبادلة المال بالمال بالتراضی'' بیع ہے، مبیع وثمن کا تبادلہ رضامندی سے ہوجائے تو بیع مکمل ہوجاتی ہے اور یہ کسی بھی ایسی شرط کو قبول نہیں کرتا جو مقتضائے بیع کے خلاف ہو، حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع کے ساتھ شرط کو منع فرمایا:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشرط'' (طبرانی)۔

صاحب ''ہدایہ'' نے لکھا ہے کہ ہر ایسی شرط جس سے کسی ایک فریق کا فائدہ ہو بیع کو فاسد کردیتا ہے:

''كل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود عليه وهو من أهل الاستحقاق فيفسد'' (۳/۶۲)۔

علامہ ابن نجیم مصری نے بھی لکھا ہے:

''وأما شرائط الصحة (ای صحة البیع)... ومنه شرط لا يقتضيه العقد و فيه منفعة لأحديهما'' (البحر الرائق ۵/۲۸۱)۔

اس طریقہ تجارت کا نقص

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں بنیادی شرط خریداری کے ساتھ ممبر بننے کی ہے، یہ ایسی شرط ہے جس کا عقد بیع متقاضی نہیں ہے، اب اگر کوئی شخص قیمت دے کر ممبر بن گیا، مالک اٹھالیا، اب وہ دوسرے کو ممبر بنانے کی کوشش میں لگا ہوا ہے، اور چونکہ اس کا میدان کار ایجنسی کی طرح محدود نہیں ہے، اس لئے مان لیتے ہیں کہ وہ پوری دنیا کو ممبر بناسکتا ہے، لیکن مرحلہ وار ممبر بناتے بناتے ایک موقع ایسا آئے گا جب ممبر بنانے کے لئے کوئی نہیں رہے گا، ایسے میں جو بعد کے ممبران ہوں گے وہ کمیشن کے اعتبار سے گھاٹے میں رہیں گے، اس طرح یہ ایک دھوکہ ہے جو کمپنیاں اپنے گراہک سے مال بٹورنے کے لئے دیا کرتی ہیں اور شریعت نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا جس میں کسی بھی طرح کے دھوکہ کا اندیشہ ہو، علامہ نووی نے لکھا ہے:

''أما النهى عن بيع الغرر أصل عظيم من أصول كتاب البيوع'' (الصحيح لمسلم كتاب البيوع باب ابطال بيع الملامسة)۔

اسی اصول کی بنیاد پر بیع ملامسہ (بغیر دیکھے چھوکر بیع) بیع منابذہ (مبیع کو مشتری کی طرف پھینک کر بیع کرنے) بیع قبل القبض (قبضہ سے پہلے فروخت

---

[1] نائب ناظم امارت شرعیہ پھلواری شریف پٹنہ۔

کردینے) نجش (صرف دام بڑھانے) اور اس قسم کی دوسری شکلوں کو ممنوع قرار دیا گیا، خیار رؤیت خیار عیب وغیرہ کو مشتری کو غرر سے بچانے کے لئے ہی درست قرار دیا گیا۔

''وبیع الملامسة والمنابذة والحصاة وعسب الفحل وأشباهها من البیوع التی جاء منها نصوص داخلة فی الغرر'' (حاشیہ السنن للترمذی ۱/۱۴۷)۔

علامہ ابن نجیم نے ''البحر الرائق'' میں صحت بیع کے لئے شرط فاسد سے خالی ہونے کو ضروری قرار دیا ہے، یہ شرط فاسد مختلف قسم کی ایسی شرائط ہیں جن میں غرر پایا جاتا ہے۔

''ومنها خلوه عن شرط وهو أنواع شرط فی وجوده غرر'' (۵/۲۸۱)۔

۱- ان تمام تفصیلات کی روشنی میں احقر کے نزدیک اس قسم کی تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس میں شرط فاسد لگایا جاتا ہے اور غرر متحقق ہے۔

۲- جب شرکت درست نہیں ہے تو بالواسطہ اور بلاواسطہ خریداری پر کمیشن کا حکم بھی یکساں ہوگا، اس لئے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیچا جارہا ہے اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضے میں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ ممبری کے لئے سامان خریدنا شرط ہے، اور سامان خریدنے کے لئے ممبر ہونا حالانکہ یہ ایسی شرط ہے جو ''لا یقتضیه العقد'' کے دائرہ میں آتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں لبھانے کا جو عمل ہے وہ حقیقتاً دھوکہ ہے، کیونکہ ممبر سازی کا جو عمل ہے وہ آگے بڑھتے بڑھتے کہیں رک جائے گا تو سارے افراد کے ممبر بن جانے کی وجہ سے جو یقیناً بالفرض ہے یا پھر ان افراد کے باقی نہ رہنے کی وجہ سے، جن کا اس طرح کے کاروبار میں دلچسپی ہو، بہر صورت جو لوگ ممبر بعد میں بنیں گے، اور وہ ممبر نہ بنا پائیں گے تو گھاٹے میں رہیں گے، اس طرح ایسی پلاننگ ایک دھوکہ ہے اور اس میں غرر کثیر ہے، لہذا تجارت کی ایسی شکل سے پرہیز کرنا چاہئے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ اور اسلامی نقطۂ نظر

مولانا محمد مصطفی عبدالقدوس ندوی[1]

آج کل تجارت کا ایک نیا طریقہ شروع ہوا ہے جسے ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کہا جاتا ہے، اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے، اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء تو ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداوں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے، اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک جاتا ہے، اور اس میں چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہوگئی ہے، اور اوپر کے ممبروں کو شامل کرلیا جائے تو مجموعی تعداد تیس ہوجاتی ہے۔

اس طرح الف کو تیس ممبروں کی خریداری پر کیشن پہنچتا ہے۔

ادھر بعض نئی کمپنیاں اس تجارت میں اتری ہیں، جو تعلیم اور خاص کر کمپیوٹر تعلیم کے لئے اسی طریقہ کار کو اختیار کرتی ہیں اور اپنے گاہک کو تعلیمی CD فراہم کرکے یہ شرائط عائد کرتی ہیں کہ وہ غریب بچوں کو بھی مفت تعلیم دیں، گویا انھوں نے اس میں تجارت کے ساتھ ساتھ خدمت خلق اور اشاعت علم کے پہلو کو بھی شامل کرنے کی کوشش کی ہے۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گاہکوں کو دی جائے، اسی لئے گاہک کو کمیشن دیا جاتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کی قیمت کھلے بازار میں فروخت ہونے سے بہت زیادہ ہوتی ہے، جیسے ٹوتھ پیسٹ، صابن اور اس طرح کی بنیادی ضرورت کی چیزیں کھلے بازار کے مقابلے میں دوگنا، تین گنا قیمت پر حاصل ہوتی ہیں، اس سلسلہ میں کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ بازار میں جو چیزیں دستیاب ہوتی ہیں، اس کے مقابلہ میں یہ بدرجہا بہتر ہوتی ہیں، اور زیادہ نتیجہ خیز ثابت ہوتی ہیں۔

تیسری قابل توجہ بات یہ ہے کہ محنت وکوشش اور دلچسپی سے ایک شخص ممبر بناتا ہے، لیکن اس کا کام یہیں ختم نہیں ہوجاتا ہے، بلکہ آئندہ مرحلوں میں بھی اسے کارکنوں کے ساتھ تعاون کرنا پڑتا ہے، جیسے لوگوں کو سمجھانا، مال کی اہمیت بتانا، ان کے شکوک وشبہات کو دور کرنا، اس کے فوائد سے متعلق تقریر وغیرہ۔

عام طور پر تجارت سے متعلق اس ذمہ داری کو بڑی اہمیت سے پیش کرتے ہیں، لیکن تحقیق کے بعد جو بات سامنے آتی ہے، وہ یہ کہ پہلے مرحلہ، یعنی براہِ راست ممبر بنانے کے بعد آئندہ مرحلوں میں اگر اس نے مطلوبہ تعاون نہیں کیا، تب بھی وہ کمیشن کا مستحق برقرار رہتا ہے، ان تفصیلات کی روشنی میں دریافت طلب امر کے جوابات درج ذیل ہیں:

نیٹ ورک تجارت میں شرکت

۱- اگر کمپنی کے مکمل نظام وسسٹم اختیار کرنے اور اس پر عمل پیرا ہونے کا ارادہ ہو تو اس میں شرکت ناجائز ہوگی، کیونکہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ''، مکمل طور پر شریعت اسلامیہ سے ہم آہنگ نہیں ہے، اور اگر اس کے پورے نظام کو اختیار کرنے کا ارادہ نہ ہو، بلکہ جس حد تک شریعت اسلامیہ کے مطابق ہے اُس حد تک ہی اختیار کرنے کا ارادہ ہو، تو شرکت جائز ہوگی، بالفاظ دیگر اس تجارت میں شریک ہونا جائز یا ناجائز کا حکم فقہی قاعدہ ''الأمور بمقاصدها'' (الاشباہ والنظائر

[1] استاذ المعہد العالی الاسلامی حیدرآباد۔

لابن نجیم ۱/ ۳۱ط: مکہ مکرمہ) کے ساتھ مربوط ہے۔

ممبری پر کمیشن کا حکم

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے، یا دونوں میں فرق ہے؟

ممبر کی خود اپنی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن اس کے لئے حلال ہوگا، کیونکہ یہ اس کی محنت کا معاوضہ، یا اس کا محفوظ نفع ہے، جو کمپنی ہر مہینہ کے حساب کے بعد ممبروں کو دیتی ہے، دراصل ہوتا یہ ہے کہ کمپنی ممبروں کو سامان اس کی پرنٹ قیمت پر دیتی ہے، اور اس قیمت کی رقم ساٹھ یا ستر فیصد یا جو بھی خود رکھتی ہے، اور بقیہ رقم میں سے ایک حصہ ان ممبروں کے درمیان اُن کے درجات کے اعتبار سے تقسیم کرتی ہے، جو اس خریدار کے ممبر بننے کا سبب راست یا بالواسطہ بنے ہیں، اور ایک حصہ اس خریدار کے کھاتے میں محفوظ کردیتی ہے، جو مہینہ کے آخر یا جو بھی مدت مقرر ہوئی ہو اس کی ختم پر حساب ہو کر ڈرافٹ کی شکل میں اس کے پاس آجاتی ہے۔

جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن ایک بار حلال ہوگا، دوسری اور تیسری مرتبہ نہیں، کیونکہ کسی کام کے کرنے پر مزدور کو ایک بار مزدوری ملتی ہے، نہ کہ بار بار، جیسا کہ حدیث شریف سے بھی مترشح ہوتا ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

''أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه'' (سنن ابن ماجه ابواب الرهون رقم الحديث: ۲۴۴۳، بيهقي عن أبي هريرة، كتاب الاجاره باب اثم من منع الأجير أجره ٦/٢٠٠؛ رقم الحديث: ١١٦٥٩)۔

(مزدور کو اس کی مزدوری اس کے پسینے خشک ہونے سے پہلے دے دو)۔

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے دو باتوں کی طرف اشارہ فرمایا، اول: مزدور کی مزدوری، یعنی محنتانہ اجرت، دوسری: پسینہ، یعنی کام امانت کے ساتھ انجام دیا گیا ہو نہ کہ وقت گذاری، معلوم ہوا کہ مزدور کو اس کی اجرت کام کے بعد ادا کی جائے، اور اگر مزدور نے کام ہی نہ کیا ہو، تو اجرت کس کے عوض ہوگی؟ فقہاء نے اجیر مشترک کے بارے میں یہی لکھا ہے کہ کام کے بغیر اجرت کا مستحق نہیں ہوگا، ''ولا يستحق المشترك الأجر حتى يعمل'' (درمختار مع الرد ۹/ ۷٦)۔

اس مسئلہ میں پہلی بار کمیشن اس کی محنت، یعنی ممبر بنانے کے عوض ہوگا، لیکن دوسری تیسری اور اس کے بعد ملنے والا کمیشن بلا محنت ہے، بلکہ اس سلسلہ میں کمپنی مجرم ہے کہ کسی اور کی محنت کا صلہ دوسرے کو دے رہی ہے۔

دوسری بار تیسری بار اور مزید اس کے بعد ملنے والے کمیشن کو ہبہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا، کیونکہ ہبہ درست ہونے کے لئے دو چیزیں ضروری ہیں: اول: ہبہ کرنے والا مال موہوب کا مالک ہو، دوسری بلا اکراہ اپنی رضا وخوشی سے ہبہ کر رہا ہو (دیکھئے: بدائع الصنائع ۵/ ۱۶۹- ۱۷۰)۔

اس مسئلہ میں حقیقتاً بیس یا تیس فیصد نفع کا مالک کمپنی نہیں ہے جو ممبران کے درمیان تقسیم کرتی ہے، بلکہ اس کا مستحق ومالک راست کمپنی سے خرید کرنے والا ممبر ہے، نیز اس خریدار ممبر کی طرف سے کمپنی کو وکیل بالھبہ بھی قرار نہیں دیا جاسکتا۔ کیونکہ اس ممبر کی طرف سے کمپنی کو وکیل بالھبہ بنانے کے سلسلہ میں صراحتاً کوئی عقد ومعاملہ نہیں ہوا ہے، اور نہ ہی کمپنی کو وکیل بالہبہ دلالتاً مانا جاسکتا، اس لئے کہ جب خریدار ممبر کو معلوم ہوگا کہ بیس یا تیس فیصد نفع (کمیشن) کا مالک میں ہوں، تو وہ کبھی بھی کمپنی کو اس کی تقسیم کی اجازت نہیں دے گا۔

مذکورہ بالا تصریحات سے واضح ہوگیا کہ جس شخص کو براہِ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں نہیں ہے، بلکہ دونوں کے درمیان تھوڑا فرق ہے، براہِ راست ممبر جس شخص کو بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن صرف پہلی بار حلال ہوگا، اس کے بعد نہیں، جبکہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن مطلق حلال نہیں، نہ پہلی بار اور نہ اس کے بعد، اس کی دلیل اور وجہ وہی ہے جو براہِ راست ممبر بنانے والے کی خریداری پر دوسری بار اور اس کے بعد کے کمیشن کی عدم حلت وناجائز اوپر گذر چکی ہے۔

ممبری فیس کا شرعی حکم

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے، اور کچھ کو فیس رکنیت، تو کیا یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آجاتی ہے؟

اگر کمپنی کی طرف سے کوئی صراحت نہ ہو کہ اتنی رکنیت فیس ہے، اور اتنی سامان کی قیمت، تو پوری رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جائے گا اور بیع بلاشرط ہوگی اور درست ہوگی۔

اگر کمپنی کی طرف سے، ہو کہ اتنی رقم سامان کی قیمت ہوگی، اور اتنی رقم ممبری فیس ہوگی، مجموعی رقم اتنی جمع کرنا ضروری ہے، تو یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں نہیں آتی، بلکہ ایک ساتھ دو چیزوں کی بیع ہوگی ایک سامان، دوسری ممبری، اور اس طرح کی بیع درست ہوتی ہے، البتہ ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ ممبری مال ہے یا نہیں، کیونکہ مبیع بننے کے لئے مال متقوم ہونا ضروری ہے، تو معلوم ہونا چاہئے کہ کسی شئی کے مال متقوم (قابل قیمت) ہونے کے لئے تین بنیادی عناصر ہیں: اول یہ کہ وہ شئی شرعاً مباح ہو، دوسرے یہ کہ وہ شئی قابل انتفاع ہو، تیسرا عنصر عرف وعادت ہے، یعنی عرف میں جس شئی کی خرید وفروخت مروج ہو جائے وہ مال ہے، علامہ شامی کا بیان ہے:

''والمالية تثبت بتمول الناس كافة أو بعضهم، والتقوم ينبت بها وبإباحة الانتفاء به شرعًا'' (رد المحتار ۷/۱۰ طبع زکریا دیوبند، نیز دیکھئے: مبسوط للسرخسی ۱۵/ ۲۵) اور ممبری ورکنیت بھی عرف میں قابل قیمت ہے کہ اس کی فیس لی جاتی ہے۔

اگر اس صورت کو ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں مانا جائے، تو بھی معاملہ فاسد نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ اس شرط کے بارے میں عرف جاری ہے، اور مفضی الی النزاع، یعنی عاقدین کے درمیان جھگڑے کا باعث نہیں، علامہ حصکفیؒ نے تقاضائے عقد کے خلاف شرط (جس کی وجہ سے عقد فاسد ہو جاتا ہے)، کا ذکر کرتے ہوئے لکھا ہے کہ اگر اس شرط فاسد کا عرف میں رواج ہو جائے، تو اس سے عقد فاسد نہیں ہوگا

''أما لو جرى العرف به كبيع نعل مع شرط تشريكه أو ورد الشرع به، كخيار شرط فلا فساد'' (درمختار؛ کتاب البیوع)۔

کیا اس معاملہ میں غرر بھی ہے؟

۴- بظاہر معاملہ کی اس صورت میں غرر نظر نہیں آرہا ہے، سوائے اس کے، کہ کمپنی کی طرف سے یہ شرط ہو کہ ہر ممبر کے لئے ہر مہینہ کچھ نہ کچھ خریدنا پڑے گا، اگر کسی مہینہ کچھ خرید نہ سکا، تو اس کی رکنیت ختم ہو جائے گی، تو اس صورت میں غرر ہوگا، اور یہ غرر کثیر ہوگا، کیونکہ رکنیت ختم ہونے کے بعد، اس کمپنی سے منسلک ہو کر فائدہ اٹھانے کے لئے دوبارہ رکنیت فیس ادا کرنی پڑے گی، اس ضمن میں کچھ رقم سامان کی یمت کے طور پر بھی دینا پڑے گا، جو ہر ممبر کو ابتداء میں دینا پڑتا ہے۔

سامان واپس نہ ہونے کی شرط

کمپنی سے سامان خریدنے کے بعد واپس نہیں ہوتا ہے، گو مارکیٹ میں فروخت نہ ہو سکے، حالانکہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے علاوہ دوسری کمپنیاں اپنے ایجنٹوں سے سامان واپس لے لیتی ہیں، یا معتد بہ ڈسکاؤنٹ کے بعد سامان بیچنے کا حکم دیتی ہیں، گویا کہ یہ کمپنیاں نقصان اپنے اوپر لیتی ہیں نہ کہ ایجنٹوں کے کندھے پر ڈالتی ہی، ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ممبروں سے خریدے ہوئے سامان واپس نہ لینے کی شرط کی صورت میں اگر ممبر کی حقیقت اجیر مشترک کی ہے، تو کمپنی کے لئے سامان واپس لینا شرعاً لازم ہے، ممبر اپنی محنت کا معاوضہ کمیشن کی شکل میں پاتا ہے، اور اگر ممبر مشتری اور کمپنی بائع ہے، تو کمپنی کی شرط سامان واپس نہ لینے کی تقاضائے عقد کے موافق ہے، کیونکہ عقد بیع میں اصل لزوم ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ کی شرعی حیثیت

مفتی نذیر احمد کشمیری [1]

اسلام نے تجارت کے لئے جو عادلانہ اصول مقرر کئے ہیں ان میں امانت، دیانت خریدار اور بائع کے درمیان مکمل تراضی اور دھوکہ، غرر اور سود و قمار سے تحرز بنیادی امور ہیں، اگر کوئی تجارتی معاملہ ایسا ہو جس میں کسی شخص کو شعوری یا غیر شعوری طور پر غرر اور خسارے میں مبتلا کیا جارہا ہو تو اگر چہ وہ شخص اپنی رضامندی اور اختیار سے اس تجارتی معاملے میں شرکت کرنے پر آمادہ ہو، مگر اسلام نے ایسی تجارت کو حرام قرار دیا ہے، اسی کو احادیث میں غرر کے لفظ سے تعبیر کر کے اس کی ممانعت کردی ہے، اسی طرح اگر کوئی معاملہ ایسا ہو جس میں سود یا قمار کی آمیزش ہو تو گو بادی النظر میں وہ خرید و فروخت ہی کیوں نہ ہو، مگر قمار یا سود وہ حرام جزو ہے کہ اس کی بنا پر وہ معاملہ ہی غیر شرعی قرار پائے گا۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ سسٹم'' چونکہ نسبتاً ایک منفرد طرز کی تجارت ہے، اس لئے ضروری ہے کہ پہلے اس پورے سسٹم اور اس کے طریقہ کار کو گہرائی اور بصیرت سے سمجھا جائے اور پھر اس پر شرعی احکام کا انطباق کیا جائے۔

اس طریقہ تجارت میں کوئی شخص جب کمپنی سے وابستہ ہوتا ہے تو وہ ایک مخصوص رقم کمپنی کو ادا کرتا ہے، اس رقم کے کچھ حصہ کو کمپنی بطور فیس کے وضع کر لیتی ہے، اور کچھ رقم کے عوض اس شخص کو اپنی کچھ مصنوعات خود اپنی مقرر کردہ قیمت پر فراہم کرتی ہے، اب یہ شخص کمپنی کے فراہم کردہ فارموں کی بنیاد پر مزید افراد کو اس کمپنی میں شریک ہونے کی کونسلنگ کرتا ہے، اس کوشش سے جو فرد اس کے ذریعہ کمپنی سے وابستہ ہوتا ہے، ان کو اسی طرح ایک مخصوص رقم ادا کرنی ہوتی ہے، اور اس رقم میں کچھ رقم کے عوض اسے کچھ مصنوعات بھی دی جاتی ہیں اور کچھ رقم کمپنی بطور فیس رکھ لیتی ہے، جو رقم کمپنی نے بطور فیس رکھ لی اس رقم میں سے پہلے شخص کو کچھ مخصوص مقدار کی کمیشن بھی دیا جاتا ہے اور یہ کمیشن بڑھتا جائے گا، اور جس قدر افراد اس پہلے شخص کے قائم کردہ سلسلہ سے کمپنی سے وابستہ ہو کر اس کے خریدار یا ایجنٹ بنتے جائیں گے اسی قدر کمیشن میں اضافہ ہوتا جائے گا، کمپنی کی مصنوعات میں عام طور پر خریدار کی مرضی کوئی نہیں ہوتی، اگر کوئی شخص یہ چاہے کہ کمپنی اسے صرف اپنی مصنوعات فروخت کرے اور وہ صرف فیس ادا کرنے پر اکتفا کرے اور وہ مصنوعات جو کمپنی فروخت کرتی ہے ان مصنوعات کی خریداری سے وہ الگ رہے تو کمپنی کو یہ بھی تسلیم نہیں ہوتا۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا سارا سسٹم کچھ جزوی فرقوں کے ساتھ تقریباً یہی ہے، اس طریقہ کار کے جوہری عناصر یہی ہیں کہ اس میں شامل ہونے والا مخصوص رقم دینے کا پابند ہے، یہ مخصوص رقم کچھ تو مصنوعات کی قیمت ہوگی اور کچھ نہیں۔

شرعی اصول تجارت کے مطابق یہ طریقہ تجارت متعدد وجوہ کی بنا پر سراسر حرام ہے، جو درج ذیل ہیں:

اول: احادیث میں ایسے عقد کو ممنوع قرار دیا گیا ہے جو حقیقۃً دو عقدوں پر مشتمل ہو، چنانچہ حدیث میں ہے:

''عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: نهى رسول ﷺ عن بيعتين في بيعة'' (موطا مالك، ترمذی، ابوداؤد، بیہقی، نسائی یہ حدیث مستدرك حاكم، مجمع الزوائد، مسند بزار، طبرانی کی معجم کبیر اور اوسط میں متعدد صحابہ سے مروی ہے)۔

اس حدیث کی تشریح میں ''تحفۃ الاحوذی، بذل المجهود، عون المعبود، اوجز المسالک، شرح السنۃ'' وغیرہ میں جو تفصیلات مذکور ہیں ان کا خلاصہ یہ ہے کہ ہر وہ

---

[1] جامعہ رحیمیہ بانڈی پورہ کشمیر۔

عقد جو دوسرے عقد کے تسلیم پر موقوف ہو وہ ممنوع ہے، اور اسی سے حضرت رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا، اور اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ بیع وشراء جو تراضی عاقدین کے بعد ہی منعقد ہونے والا عقد ہے، اسی میں اسے ایک عقد دوسرے عقد کو اپنی رضامندی کے بغیر تسلیم کرنا پڑتا ہے، ایک عقد میں اگر تراضی ہو تو وہ تب تک تام نہیں ہوتا جب تک اسی صفقہ میں پائے جانے والے دوسرے عقد کو بھی قبول نہ کرے۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں جب کوئی شخص کمپنی کو مقررہ رقم دیتا ہے تو وہ بیک وقت کمپنی کا مشتری بھی بنتا ہے اور اس کا ایجنٹ بھی بنتا ہے، اس کا مشتری بننا اس کے ایجنٹ بننے پر موقوف ہے، وہ صرف ایجنٹ بننا چاہے تو کمپنی کو قبول نہیں، اور صرف مشتری بننا چاہے تو یہ بھی کمپنی کو تسلیم نہیں ہے، اب اگر کوئی کمپنی کی مصنوعات کو صرف ذاتی استعمال کے لیے لینا چاہے اور کمپنی کے لئے دلالی نہ کرنا چاہے تو کمپنی اسے دلال (ایجنٹ) بننے کی شرط لگا کر فیس وصول کرکے ہی مصنوعات فراہم کرے گی اور اگر کوئی صرف ایجنٹ بننا چاہے تو کمپنی اسے لازماً خریدار بنا کر کچھ مصنوعات کی قیمت وصول کرے گی، چاہے ان مصنوعات کی اسے ضرورت ہو یا نہ ہو، بہرحال اسے یہ اشیاء لینی ہوں گی، گویا یہ طے ہے کہ یہ ایک ہی عقد میں دو عقد جمع کئے جانے کا معاملہ ہے، یہ دو عقد، ایک عقد بیع اور دوسرے عقد اجارہ ہے، اس لئے اس کا غیر شرعی ہونا طے ہے۔

دوم حدیث میں موجود ہے:

''نهى النبي ﷺ عن بيع وشرط'' طبرانی ترمذی میں ہے: ''ولا شرطان في بيع''۔

اس حدیث کی رو سے ہر وہ بیع جو کسی ایسی شرط کے ساتھ مشروط ہو جو عقد کے مقتضی کے خلاف ہو اس بیع سے منع کیا گیا ہے اور اس کی وجہ ظاہر ہے کہ بیع کے نتیجہ میں حقوق اور اختیارات کا انتقال ہوتا ہے، بائع جب کوئی چیز فروخت کرتا ہے تو وہ اس سامان کی ملکیت سے دستبردار ہوتا ہے، اور عقد تام ہونے کے بعد اس سامان (مبیع) پر اس کا کوئی حق تصرف واختیار باقی نہیں رہتا ہے اور اب وہ صرف اس مبیع کی قیمت کا مالک بن جاتا ہے، اب اسے ثمن پر قبضہ وتصرف کا حق ہوگا، اور مشتری ثمن کے اوپر اپنے حق تصرف سے دستبردار ہو جاتا ہے اور مبیع اس کی ملکیت میں داخل ہو جاتی ہے، لیکن جب بیع کو مشروط کر دیا جائے تو یہ دو طرفہ انتقال اختیار اور حق تصرف سے متعلق ہو جاتا ہے، اور بیع کے تمام ہو چکنے کے باوجود نہ بائع کو ثمن پر حق تصرف حاصل ہوتا ہے، نہ مشتری کو بیع پر مالکانہ حقوق حاصل ہوتے ہیں، اس لئے ایسی شرط لگانے کو ممنوع کر دیا گیا۔

فقہاء اور شارحین حدیث نے اس حدیث کے ذیل میں شرائط کی انواع بھی بیان کی ہیں، ان میں سے ہر وہ شرط جو عقد کے مقتضی کے خلاف ہو وہ شرط بیع کو فاسد کر دیتی ہے اور معلوم ہے کہ بیع فاسد اور واجب الرد ہوتی ہے۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں بھی ایسا ہی ہے کہ یہاں کوئی شخص جب کمپنی کا خریدار بن کر اس کی مصنوعات خریدنا چاہتا ہے تو اسے ایک ایسی شرط کا سامنا کرنا بھی لازمی قرار دیا گیا ہے، جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے اور وہ ہے اس کا ایجنٹ بننا اور وہ اگر صرف مشتری بننا چاہے تو اس کے لئے ایجنٹ بننا اور وہ اگر صرف مشتری بننا چاہے تو اس کے لئے ایجنٹ بننے کی شرط لگائی گئی ہے، چنانچہ اس کی مثال ایسی ہی ہے کہ کوئی شخص اپنا مکان یہ کہہ کر فروخت کرے کہ میں یہ مکان اس شرط پر فروخت کرتا ہوں کہ مجھے ہی یہ مکان کرایہ پر دینا ہوگا تو یہ عقد بیع مشروط کر دیا گیا عقد اجارہ کے تسلیم کرنے پر، اس لئے یہ ممنوع ہے، زیر نظر سسٹم میں بھی ایسا ہی ہے۔

سوم: اس طریقہ تجارت میں قمار بھی ہے اور قمار (مسئلہ جوا) کی حرمت نصوص قرآن وحدیث سے ثابت ہے۔

اس کمپنی میں شرکت کے لئے اصل داعیہ اور کشش وہ کمیشن ہوتا ہے جو کمپنی سے وابستہ ہونے والے فرد کو مستقبل میں حاصل ہونے کا لالچ دے کر اس میں پھنسایا جاتا ہے، اب شریک ہونے والا شخص یہ سوچ کر اپنی رقم دے دیتا ہے کہ اگر آئندہ میرا قائم کردہ سلسلہ دراز سے دراز ہوتا گیا تو مجھے کمیشن بھی بڑھتی ہوئی مقدار سے ملتا رہے گا اور اگر یہ سلسلہ نہ چل سکا تو کمپنی کو فیس کی مد میں دی ہوئی رقم، کمپنی کے کھاتے میں چلی جائے گی، ظاہر ہے لاٹری میں بھی یہی ہوتا ہے کہ لاٹری کا ٹکٹ لینے والا شخص یہ سوچ کر اس میں قدم بڑھاتا ہے کہ اگر میرے نام لاٹری نکل گئی تو ہزاروں لاکھوں کی رقم ملے گی اور اگر میرے نام ٹکٹ نہ نکلے تو لاٹری خریدنے کی رقم لاٹری کمپنی کو چلی جائے گی، یہاں بھی ایسا ہی ہے۔

چہارم: نیٹ ورک کے اس پورے طریقہ کار میں غرر پایا جاتا ہے، جبکہ احادیث میں صراحتاً غرر والے معاملہ کو ممنوع قرار دیا گیا ہے، چنانچہ ''مسلم'' کی احادیث

ہے: ''عن أبي هريرة ﷺ قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر والحصاة'' (مسلم) یہ حدیث ترمذی میں بھی ہے۔

غرر کے معنی غیر یقینی حالت ہے، اسی کو دھوکہ اور فریب سے بھی تعبیر کیا جاتا ہے، غرر کی مختلف صورتوں میں سے ایک صورت یہ ہے: ''تعلیق التمليك على الخطر''، یعنی تملیک کو ایسے واقعہ پر معلق کرنا جس کا وجود میں آنا یا نہ آنا احتمالی ہو، غرر میں چونکہ مشتری کو ضرر پہنچنے کا خطرہ ہوتا ہے، اس لئے یہ معاملہ گویا مشتری کو نقصان میں مبتلا کرنا ہے، جبکہ اسلام کا واضح حکم ''لاضرر ولاضرار'' ہے ''فتاویٰ امارت شرعیہ'' میں ٹھیک اسی طرح کا ایک معاملہ جو نیٹ ورک سسٹم کے عین مماثل ہے پیش کر کے حکم شرعی معلوم کیا گیا تو جواب فتوئی میں اس کو حرام قرار دیا گیا ہے، چنانچہ لکھا ہے: غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ زید نے جو یہ طریقہ جمع اموال کا کیا ہے وہ اکل مال باطل ہے، یہ سراسر دھوکہ ہے'' آگے لکھا ہے بفحوائے حدیث:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر'' اور بحکم ''لا ضرر ولا ضرار في الإسلام''۔

یہ معاملہ غیر شرعی اور یقینی طور پر سراسر باطل ہے اور اسی طرح ہر مال کا حاصل کرنا بحکم ''لا تاكلوا أموالكم بينكم بالباطل'' بالکل حرام ہے۔

حضرت مولانا ابوالمحاسن محمد سجادؒ نے آگے ایک اشتباہ (جو پیش کیا گیا ہے) کو یوں رد فرمایا:

''یہ معاملہ اس ایجنسی کا نہیں ہے جو اجارۂ صحیحہ کی صورت میں داخل ہے، اس لئے کہ ایجنٹ کے عمل ومحنت کی اجرت بہ طریقہ کمیشن مقرر رہتی ہے اور علاوہ بیع غرر ہونے کے اس معاملہ کے ناجائز ہونے کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ زید اس میں نو روپے کی چیز اس شرط پر دیتا ہے کہ تم چار شخصوں سے ڈھائی ڈھائی روپیہ اس کے پاس بھجوادو، اور یہ شرط مقتضیات عقد بیع کے خلاف ہے، کیونکہ اس میں زید کا سراسر فائدہ ہے، اور ایسی شرط مفسد بیع ہے اور قابل فسخ ہے، اور اس طرح پر جو مال حاصل ہو وہ مال خبیث ہے (فتاوی امارت شرعیہ ۱/ ۲۳۸)۔

اس فتوی سے معاملہ کی جو شکل بنتی ہے اور جس کی تفصیل اس فتوی کے ابتدائی حصہ میں موجود ہے وہ ٹھیک وہی صورت ہے جو آج کے اس نیٹ ورک تجارتی طریقے میں ہے۔

اس لئے اس کا غیر شرعی، حرام، اور ناجائز ہونا طے ہے اس کے ناجائز ہونے کے امور اور علل کو اگر نمبر وار شمار کیا جائے تو وہ اسطرح ہوں گے:

۱- یہ ایک عقد میں دو عقدوں کو جمع کرنے والا معاملہ ہے۔

۲- یہ معاملہ شرعاً غرر پر مشتمل ہے۔

۳- اس معاملہ میں قمار (جوا) پایا جارہا ہے۔

۴- اس میں باطل طریقے سے لوگوں کو موہوم کمیشن کا لالچ دے کر پھنسا کر باطل اور ناجائز راہ سے مال کھینچنا ہے۔

۵- یہ معاملہ دجل وفریب پر مشتمل ہے۔

۶- یہ ایسی شرط سے مشروط معاملہ ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے، اور اس میں دلال بنانے کو خریدار بنانے پر مشروط کیا گیا ہے۔

اسی وجہ سے عرب وعجم کے علماء نے اس کے ناجائز ہونے کا فتوی دیا ہے، چنانچہ عرب علماء میں سے جن علماء نے اس کے عدم جواز کا حکم بیان کیا ہے وہ یہ ہیں:

۱- شیخ محمد صالح المنجد

۲- دکتور عبدالحی یوسف

۳- دکتور احمد بن موسی طائف

۴- دکتور احمد خالد ابوبکر (اسلامی فقہ اکیڈمی سوڈان)

(بحوالہ ملٹی لیول مارکٹنگ کا شرعی حکم مکتبہ صدیق ڈابھیل گجرات)

برصغیر کے علماء بھی اس کے ناجائز ہونے کے فتاوی دیتے ہیں، چنانچہ دارالعلوم دیوبند سے مفتی حبیب الرحمن خیرآبادی صاحب، مدرسہ مظاہر العلوم

سہارنپور سے مفتی محمد طاہر صاحب، مدرسہ شاہی مراد آباد سے مفتی محمد سلمان منصور پوری، دار العلوم کراچی سے مفتی محمد عصمت اللہ، مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب، دار العلوم ندوۃ العلماء سے مولانا برہان الدین سنبھلی، جامعہ العلوم اسلامیہ پاکستان سے مفتی محمد بلال صاحب، جامعہ خیر المدارس ملتان پاکستان سے مفتی محمد نعیم صاحب حفظہم اللہ نے اس کے عدم جواز کے فتاوی صادر کئے ہیں۔

اس کے علاوہ جامعہ تعلیم الدین ڈابھیل سے اور دار العلوم رحیمیہ کشمیر سے بھی اس کے غیر شرعی ہونے کے فتاویٰ صادر ہوئے ہیں، یہ فتاوی مختلف رسائل میں بھی شائع ہوئے ہیں، اور گجرات، کشمیر، مدراس میں باقاعدہ الگ سے بھی ان کی اشاعت ہوئی ہے۔

ان تمام فتاوی میں نصوص، فقہی نظائر اور کتب فقہ کے حوالوں سے استناد کر کے اس کے عدم جواز کو مدلل کیا گیا ہے۔

اقتصادیات کے بعض ماہرین نے بھی اس کو اصول اقتصادیات کی رو سے نوع بنوع کے مفاسد کا مجموعہ قرار دیا ہے، چنانچہ علی گڑھ یونیورسٹی کے مشہور ماہر اقتصادیات ڈاکٹر فضل الرحمن فریدی نے اس پر مفصل بحث کر کے قومی معیشت کے لئے نقصان دہ قرار دیا ہے، ملاحظہ ہو: (زندگی نو کا اداریہ شمارہ اگست ۲۰۰۳ء)۔

ڈاکٹر فریدی نے اخیر میں لکھا کہ ہر مسلمان کو یاد رکھنا چاہئے کہ یہ اسکیم زر کے ذریعہ زر کا کاروبار ہے جو اسلام کے نزدیک حرام ہے، سود کے حرام ہونے کے بنیادی دلائل میں سے یہ دلیل ہے کہ سود فی الواقع زر کے ذریعہ زر کمانے کا ذریعہ ہے، اس میں نہ پیداواری عمل ہے، نہ سچی محنت، جس اسکیم کو لوگ محنت اور جد وجہد کہتے ہیں وہ محض ترغیب، تسمیر اور طلاقت لسانی کا عمل ہے، جس کے ذریعہ منافع کے خواہاں افراد اور روزی کے متلاشی لوگ بلا سوچے سمجھے مبتلا ہو جاتے ہیں (زندگی نو اگست ۲۰۰۳ء)۔

چنانچہ جن جن علاقوں (مثلاً کشمیر) میں اس طرح کے کئی نیٹ ورک مارکٹنگ اسکیموں نے کروڑوں روپیہ وصول کر لیا، اور عام لوگ جن میں سے بے روزگار، غرباء اور خصوصاً نوجوان تعلیم یافتہ سنہری خواب دیکھ کر اور ان کی چرب زبانی سے اس استحصال کا شکار ہو چکے ہیں اور اب صرف کف افسوس مل رہے ہیں، نیز جن افراد کو وہ اس میں پھنسانے کا ذریعہ بنے ان کی طعن وتشنیع کا نشانہ بھی ہیں۔

ملٹی لیول مارکٹنگ ایک شرعی جائزہ

سید شکیل احمد انور[1]

''نیٹ ورک مارکٹنگ - یا ملٹی لیول مارکٹنگ'' اسکیم کی چند خصوصیات درج ذیل ہیں:

۱- اس اسکیم میں عام تجارتی خرید وفروخت کی جگہ پر تقسیم کاروں (Distributors) کو بھرتی کرنے کا طریقہ کار اختیار کیا جاتا ہے، اور تقسیم کار کو اسی بنیاد پر منافع حاصل کرنے کی ترغیب دی جاتی ہے۔

۲- اس طریقہ کار کو اختیار کرنے کی وجہ اسکیم چلانے والے تقسیم کاروں کو ایک حسین اور پرکشش فریب میں مبتلا کرتے اور یہ لالچ دلاتے ہیں کہ وہ کم وقت میں ناقابل تصور منافع حاصل کرسکتے ہیں، یعنی وہ جتنے زیادہ تقسیم کار بھرتی کریں گے، اسی تناسب سے انھیں نفع حاصل ہوگا۔

۳- اس تمام جدوجہد میں ایک کلیدی عنصر عمداً چھپایا جاتا ہے، وہ یہ ہے کہ ہر تجارت کی کامیابی کا انحصار اس کی مصنوعات کی طلب (Demand) اور رسد (Supply) پر ہے اور طلب کا جائزہ لینا اس کے مطابق قیمت کا تعین کرنا اور اس کے پیش نظر رسد کی مقدار کا تعین ضروری ہے، ہر پیدا کنندہ (Producer) یا بائع (Seller) اپنی مصنوعات کی بازاری طلب (Market Demand) کا صحیح اندازہ لگانے کا پورا اہتمام کرتا ہے، اسے تجربہ سے یہ معلوم ہے کہ ہر خریدار اس کی مصنوعات میں دلچسپی نہیں رکھتا اور ہزار ترغیبات کے باوجود اس کی ترجیحات نہیں بدل سکتیں، اس لئے کہ مصنوعات کی فروخت کا انحصار خریدار کی ضرورت اور اس کی مالی استطاعت پر ہے، بنابریں تقسیم کاروں کو یہ یقین دلانا کہ تم اگر تقسیم کار بھرتی کرتے رہو گے تو تمہارا نفع بڑھتا جائے گا محض ایک فریب ہے۔

۴- تقسیم کاروں کی بھرتی ایک مخروطی شکل (Pyramid) اس طرح حاصل کرتی ہے:

فرض کیجئے کہ اسکیم دس مرحلوں (Levels) پر مشتمل ہے اور ہر مرحلہ پر ایک نیا تقسیم کار دس نئے تقسیم کاروں کو بھرتی کرتا ہے، تقسیم کاروں کی تعداد دسویں مرحلہ پر ایک ارب ہوجائے گی، تقسیم کاروں کی رفتار ترقی کو ذیل کے جدول میں ملاحظہ کیا جائے:

تقسیم کار (Distributor)	مرحلہ (Level)
1	1
10	2
100	3
1,000	4
10,000	5
1,00,000	6
1,000,000	7

[1] آندھرا پردیش۔

8	10,000,000
9	100,000,000
10	1,000,000,000

یعنی اس اسکیم کے دس مرحلوں میں تقسیم کاروں کی تعداد ہندوستان کی آبادی کے برابر ہوجائے گی، اگر ایک شہر کی آبادی بیس لاکھ ہے تو اس اسکیم کے ساتویں مرحلہ تک پہنچتے پہنچتے کم از کم دس لاکھ نئے تقسیم کاروں کی بھرتی ہونی چاہئے جو نہ صرف یہ کہ صریحاً ناممکن ہے، بلکہ فریب ہے اور یہ اس اسکیم کے انہدام (Collapse) کی قطعی دلیل ہے۔

۴- تیسرا فریب اسکیم کے انہدام، یعنی تقسیم کاروں کے مخروط (Pyramid) کے ناممکن الحصول ہونے پر سامنے آتا ہے، اس انہدام سے متوقع خسارہ، خارجی، حالات، مثلاً طلب کی کمی، مسابقت (Competition) کو اچھی طرح معلوم ہوتی ہے کہ تقسیم کاروں کا مخروط (Pyramid) منہدم ہوگا، لیکن وہ اس حقیقت کو اپنے تقسیم کاروں سے چھپاتے ہیں، تاکہ ان کی دولت حاصل کر کے وہ یعنی (Promoters) اپنی جیبیں بھر لیں۔

۵- اس اسکیم سے نہ حقیقی دولت میں اضافہ ہوتا ہے، نہ پیداوار بڑھتی ہے، بلکہ یہ صرف ایک گھناؤنا کھیل ہے جس میں ایسی اسکیموں کو چلانے والے عام خریداروں کو ترغیب و تحریص کے ذریعہ شکار کرتے ہیں۔

اس اسکیم کے تحت پہلے خریدار کو ایک جھول (KIT) فراہم کی جاتی ہے جس کی قیمت لگ بھگ 5000/- روپے ہوتی ہے جس میں صرف آدھی رقم کے بقدر بعض مصنوعات ہوتی ہیں، بقیہ رقم میں ایک معتد بہ رقم رجسٹریشن فیس اور دوسرے مصارف کے لئے وصول کی جاتی ہے، اس طرح پہلا خریدار پہلا تقسیم کار (Distributor) بن جاتا ہے، اسی طرح پہلے خریدار کے ذریعہ دوسرا خریدار، یعنی تقسیم کار بنتا ہے، اس کو بھی ایک جھول (KIT) بعوض 5000/- روپے دی جاتی ہے، یوں یہ سلسلہ چلتا ہے، ہر خریدار، یعنی تقسیم کار سے وصول شدہ رجسٹریشن فیس اور دیگر اخراجات کی رقم براہِ راست اسکیم چلانے والوں کی جیب میں جاتی ہے جس کا نہ کوئی حساب ہے اور نہ کوئی جواز، اس کے علاوہ جھول (KIT) میں جو مصنوعات ارسال کی جاتی ہیں ان میں اکثر وہ ہوتی ہیں جن کو عام خریدار استعمال نہیں کرتے، لیکن تقسیم کار مجبور ہوتا ہے کہ غیر معمولی منافع حاصل کرنا ہے تو ضروری اور غیر ضروری مصنوعات خریدنے اور ان کو فروخت کر کے اپنا سرمایہ واپس حاصل کرے جو کبھی بھی پورا نہیں ملتا، ظاہر بات ہے اس کمی کو پورا کرنے وہ نئے تقسیم کار بنانے کے چکر میں پڑ جائے گا تاکہ نئے تقسیم کار بنا کر وہ کچھ کمیشن حاصل کر سکے۔

۶- ان اسکیموں میں ہر مرحلہ (Level) کے تقسیم کار کو منافع دوسرے مرحلے (Level) کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے۔ یہ 2٪ سے لے کر 21٪ تک بڑھتا ہے، یعنی بعد میں شامل ہونے والے تقسیم کار کی رقم سے پہلے مرحلے کے خریدار کو منافع دیا جاتا ہے جس کا تعلق بازار میں مصنوعات کی کھپت سے نہیں، بلکہ یہ ایک سے لوٹ کر دوسرے کو نوازنے کا عمل ہے، چنانچہ چند مرحلوں کے تقسیم کار نفع کماتے ہیں اور بعد میں آنے والے اس سے بتدریج محروم کردیئے جاتے ہیں، لیکن اسکیم چلانے والے تمام تقسیم کاروں کو غیر معمولی منافع کے خواب دکھاتے رہتے ہیں، یہ چوتھا فریب ہے جو اس اسکیم میں دیا جاتا ہے۔

غرض یہ کہ فریب کا یہ کاروبار عمداً اور بالا رادہ کیا جاتا ہے، خلاصہ یہ کہ اس اسکیم کے ذریعہ:

۱- خریدار، یعنی تقسیم کار کو مسلسل فریب میں مبتلا کیا جاتا ہے۔

۲- ضروری وغیر ضروری مصنوعات کی کھپت سے سماج کو استہلاک پسند (Consumerist) اور فضول خرچ بنایا جاتا ہے۔

۳- کمیشن کے نام پر جو کچھ کسی تقسیم کار کو ملتا ہے وہ لوٹ کھسوٹ کی حصہ داری میں سے ملتا ہے، یعنی ہر مرحلے کے تقسیم کار کو دوسرے مرحلے کے تقسیم کار کی رقم سے منہا کر کے بطور کمیشن دیا جاتا ہے اور آگے کے مرحلوں میں جو تقسیم کار بنیں گے ان کی رقومات میں سے پہلوں کو کمیشن ملے گا، لیکن اسکیم کے انہدام پر درجہ بدرجہ یہ سب اپنا اصل سرمایہ کھو چکے ہوں گے اور کمیشن کا خواب محض سراب بن کر رہ جائے گا۔

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے تجارت وکسب رزق میں جھوٹ اور مبالغہ آرائی سے سخت منع فرمایا ہے:

''إیاکم والحلف وکثرۃ فی البیع، فإنہ ینفق ثم یمحق'' (مسلم عن ابی قتادہ)۔

(اپنے مال کو بیچنے میں کثرت سے قسمیں کھانے سے بچو، یہ چیز وقتی طور پر تو تجارت کو فروغ دیتی ہے، لیکن آخرکار برکت کو ختم کردیتی ہے)۔

حضرت ابوذرؓ کی اس روایت سے جن تین آدمیوں کو یوم آخرت عذاب الیم سے دوچار ہونا پڑے گا ان میں سے تیسرے کے بارے میں رسول صلی اللہ علیہ وسلم کا فرمان ہے:

''والمنفق سلعتہ بالحلف الکاذب'' (اور وہ جو جھوٹی قسم کھا کر اپنے مال تجارت کو فروغ دیتا ہے)۔

نیز رافع بن خدیجؓ سے روایت ہے کہ جب انھوں نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم سے کسب طیب (سب سے اچھی کمائی) کے بارے میں دریافت کیا، تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

''قال: عمل الرجل بیدہ وکل بیع مبرور'' (مشکوۃ)۔

(آدمی کا اپنے ہاتھ سے کام کرنا اور وہ تجارت جس میں تاجر بے ایمانی اور جھوٹ سے کام نہیں لیا)۔

(خلاصہ مضمون ڈاکٹر فضل الرحمن فریدی ماہر معاشیات از زندگی نونی دہلی بابت اگست ۲۰۰۳ء)۔

فرمان الٰہی ہے کہ

"یایھا الذین آمنوا لا تأکلوا أموالکم بینکم بالباطل إلا أن تکون تجارۃ عن تراض منکم" (سورۃ النسا: ۹۴)۔

(اے لوگو جو ایمان لائے ہو آپس میں ایک دوسرے کے مال باطل طریقوں سے نہ کھاؤ، لین دین ہونا چاہئے آپس کی رضامندی سے)۔

اسلام نے دولت کے حصول کے لئے جبر، ظلم، استحصال، خیانت، فریب اور دھوکہ دھڑی کو ممنوع قرار دیا ہے، ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ان میں سے بیشتر ممنوعات کو نہایت چالاکی سے نئے قالبوں میں برتا جاتا ہے، لہٰذا اس تجارتی نئے ہتھکنڈے کے کسی ایک جزء کے بارے میں نہیں، بلکہ کل کو شرعی اصولوں پر پرکھنا چاہئے۔

ان توضیحات کی روشنی میں سوالنامہ کے جوابات:

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔

۲- جو کمیشن ممبروں کو دیا جاتا ہے، اس کی حیثیت لوٹ کھسوٹ میں شراکت داری کی ہے جس کو دیگر ارکان سے وصول کردہ رقومات میں سے دیا جاتا ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے وہ منافع کثیر کے لالچ میں دی جاتی ہے، قلیل دولت سے کثیر دولت حاصل کرنے کا رجحان سودی معیشت کا اصول ہے اسلام کا نہیں، جبکہ ''بیع بالشرط'' میں مال کے بدلے اشیاء بہ سہولت ادائیگی کی شرط پر خریدی جاتی ہیں۔

۴- تجارتی لین دین کے مذکورہ معاملات میں غرر کثیر پایا جاتا ہے، کیونکہ یہ کئی شرعی ممنوعات کو توڑ کر کیا جاتا ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ - ایک جدید کاروباری طریقہ

مولانا اقبال احمد قاسمی [1]

اسلام ایک جامع دین ہے، جس میں عقائد وعبادات اور اخلاقیات کے ساتھ ساتھ، معاشرت ومعاملات سے متعلق بھی واضح ہدایات اور تعلیمات موجود ہیں، قرآن نے تجارتی اسفار کی الفت اور کاروبار سے انس کو اپنی نعمت قرار دیتے ہوئے قریش مکہ کو رب کعبہ کی عبادت کی طرف راغب کیا ہے، پھر پوری انسانیت کی روزی روئے زمین میں پھیلا کر دن کو حصول معاش کا وقت اور ذریعہ قرار دے کر، طلب معاش کے لئے تگ ودو کا حکم دیا، "وجعلنا لکم فیھا معائش" (اعراف: ۱۰) (اور تمہارے لئے ہم نے روئے زمین میں روزیاں مقرر کیں)۔

"وجعلنا النھار معاشا" (سورہ نبأ: ۱۱) (اور دن کو ہم نے روزگار کے لئے بنایا)۔

"وابتغوا من فضل اللہ" (جمعہ: ۱۰) (اور اللہ کا فضل (رزق حلال) تلاش کرو)۔

تجارت کے آداب میں سب سے اول اور اہم بات یہی ہے کہ طریقۂ کسب حلال اور جائز ہو، حرام اور ناجائز طریقوں سے کمائی ہوئی آمدنی نہ صرف یہ کہ حلال نہیں، بلکہ باعث وبال ہے۔ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے:

"کوئی شخص اس وقت تک نہیں مرتا جب تک اپنا رزق نہ پائے، اس لئے اللہ پاک سے ڈرتے رہو اور کسب معاش کے لئے اچھے طریقے وذرائع اختیار کرو، رزق کی وقتی تنگی، یا تاخیر کہیں تمہیں حرام ذرائع آمدنی پر آمادہ نہ کردے" (بحوالہ الحلیہ لابی نعیم)۔

جدید کاروباری مسائل

شریعت اسلامیہ میں باوجودیکہ تجارت اور خرید وفروخت کے احکام بڑی تفصیل سے ذکر کئے گئے ہیں، اصول وکلیات سے لے کر جزئیات وفروع کا بھی بڑا اہتمام ہے، لیکن زمانہ بڑا تغیر پذیر ہے، کاروباری دنیا میں نت نئے طریقے پیدا ہو چکے ہیں، جن کا ماضی میں وجود تو کیا تصور بھی نہ تھا، ایسی جدید کاروباری صورتوں کو اسلامی اصول وضوابط کے پیمانہ پر تولنا اور شریعت کی کسوٹی پر پرکھ کر اس کے جائز وناجائز کا فیصلہ کرنا علماء کرام کی ذمہ داری ہے اور مسائل میں اس نوع کا اجتہاد واستخراج کبھی ختم نہ ہوگا۔

تجارت کی نت نئی صورتوں کا اجمالی حکم

معاملات کے باب میں فقہاء نے توسع سے کام لیا ہے، جو مسائل منصوص قطعی ہیں ان کو چھوڑ کر باقی ظنی اور مجتہد فیہ مسائل میں حرمت سے حلت کی طرف اور شدت سے سہولت کی طرف عمومی رجحان پایا جاتا ہے، چنانچہ نجس گوبر وغیرہ کی بیع ضرورۃً جائز قرار دی گئی، برسات میں نجس کیچڑ کو طاہر قرار دیا گیا، گھر اور آبادی کے کنوؤں کے ماسوا باقی میدان کے کنوؤں میں ایک حد تک لید وغیرہ کو معاف کیا گیا، بعض تصاویر غیر ممکن الاحتراز معاف قرار پائی، جیسے نوٹ وغیرہ کی تصویریں۔

غرضیکہ ان جیسے مسائل کے پیش نظر موجودہ دور کے فقہاء مثلاً بحر العلوم مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی، حکیم الامت مولانا اشرف علی تھانوی، مفتی سعید احمد صاحب لکھنوی وغیرہ کی رائے یہ ہے کہ اولاً اپنے تمام معاملات حرام وممنوع آلائشوں سے پاک رکھے جائیں، دوم: وہ اموال یا کاروبار جن پر حرام ہونے کا یقین ہو گیا ہے اور کوئی تاویل اس کی حلت پر قائم نہیں ہوسکتی چھوڑ دئے جائیں، سوم: اموال مشتبہ میں زیادہ بحث نہ کی جائے، مصنفین عالمگیری کا قول یہ

---

[1] کانپور یوپی۔

ہے کہ ہمارے زمانہ میں مشتبہات سے احتراز مشکل ہے، تو جب تک یہ معلوم نہ ہو کہ یہی مال بعینہ حرام ہے، ترک واجب نہیں اور ایسا ہی لکھا ہے صاحب "اشباہ" نے، یہ بات عالمگیر جیسے عادل متقی بادشاہ کے دور حکومت کی ہے، اب تو ہمارا زمانہ جو قدم قدم پر بلاؤں سے پر ہے۔ فساد و بگاڑ سے نہ تجارتیں بچ سکیں، نہ ملازمتیں، نہ اجارات صحیح ہیں، نہ زراعتیں، رشوت، سود، بیوع فاسدہ سے شائد کوئی شعبہ خالی ہو تو کیونکر ترک شبہات پر زور دیا جاسکتا ہے۔

حضور صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ میں مسلمان تاجر یہود و نصاریٰ سے زیادہ پوچھ پاچھ نہ کرتے تھے حالانکہ ان کی حرام خوری منصوص ہے۔ ارشاد باری ہے۔

"لولا ينهاهم الربانيون والأحبار عن قولهم الإثم وأكلهم السحت" (المائدہ: ۶۳)

الغرض ایسے عام ابتلاء کے وقت شدت کے بجائے جب تک کوئی وجہ حرمت واضح نہ ہو جواز کا قول ہی اولی ہے (خلاصہ تطہیر الاموال معروف بہ عطر ہدایہ/۳۰)۔

تجارت میں عموم بلوی کا اعتبار

"عموم بلویٰ" یا "ابتلاء عام" کو بنیاد بنا کر بھی بعض معاملات میں گنجائش کا قول اختیار کیا جاتا ہے، جیسا کہ فقہاء نے بہت سے نئے جزئیات کے جواز پر تعامل سے احتجاج کیا ہے، البتہ عموم بلویٰ کا اعتبار منصوص محرمات میں نہیں کیا جاتا، یعنی یہ کسی حرام کو حلال بنانے کا حیلہ نہیں ہوسکتا، ورنہ غیبت وغیرہ بہت سے گناہ میں بہت عموم بلویٰ ہے تو یہ عام ابتلاء اس گناہ میں گنجائش نہیں پیدا کرسکتا، بلکہ عموم بلویٰ کا لحاظ وہاں ہوتا ہے جہاں مسئلہ ظنی ہو یا مختلف فیہ اور مجتہد فیہ ہو، ایسے موقعہ پر اپنا مسلک عموم بلویٰ کی وجہ سے چھوڑا بھی جاسکتا ہے۔

غرضیکہ جدید معاملات میں توسع کی طرف نہ صرف یہ کہ حضرت تھانویؒ جیسے محقق اور حکیم الامت کا رجحان تھا، بلکہ یہ معمول تھا، خود فرماتے ہیں:

"دیانات میں تو نہیں، لیکن معاملات میں جس میں ابتلاء عام ہوتا ہے دوسرے امام کے قول پر اگر جواز کی گنجائش ہوتی ہے تو اس پر فتویٰ رفع حرج کے لئے دیتا ہوں" (اشرف المعمولات/ ۳۳، انفاس عیسی ۲/ ۳۴۴)۔

اب آگے زیر بحث موضوع "نیٹ ورک مارکٹنگ" کو حل کرنے کی کوشش اسی نقطہ نظر کے ساتھ کی گئی ہے کہ "باب المعاملات" میں سہولت اور وسعت کو ترجیح دی گئی ہے (اور بعض جگہ جزوی تاویل کے بعد) پورے معاملہ کو جواز کے دائرہ میں لایا گیا ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ کا جواز

سوالنامہ میں ذکر کردہ تجارت کی جدید صورت بیع و اجارہ سے مرکب ہے، رقم دیکر کمپنی کی مصنوعات کا حصول بیع ہے اور پھر ساتھ ہی دوسرے ممبر کو تیار کرنے پر نفع کا معاملہ اجارہ ہے، ان دونوں مشترکہ معاملوں میں "بیع بالشرط" کی بھی شکل ہے، بایں طور کہ خریدار کو رکن بننا لازم ہے، اور حصول نفع کے لئے ممبر سازی (کمیشن ایجنٹ) اجیر بھی، نیز معمولی شبہ قمار و غرر کا بھی ہے کہ آئندہ ممبر نہ بڑھ پانے پر یہ معاملہ ٹھپ ہوسکتا ہے اور رقم کا متوقع نفع ڈوب سکتا ہے، نیز واسطہ در واسطہ ممبر سازی کا نفع پہنچتے رہنا یہ بلا محنت اجرت کی جہالت ہوئی، اس لئے تجارت کا یہ طریقہ مختلف خامیاں رکھتا ہے، لیکن یہ خامیاں ایسی ہیں کہ غور و فکر کے بعد ان کو حد جواز میں لایا جاسکتا ہے، بلکہ بعض خرابیاں محض بادی الرائے میں ہیں، حقیقتاً وہ خرابی اس میں موجود نہیں ہے، چنانچہ "بیع بالشرط"، قمار و غرر اور کمیشن و دلالی سے متعلق ضروری بحث سے یہ بات واضح ہوجائے گی۔

بیع بالشرط

عقد بیع، شریعت میں ملک مطلق اور عوض محض کے لئے موضوع ہے اور کسی امر مشروط کو اس پر زائد کرنا اس کے اطلاق کو باطل کرنے کا سبب ہے، اس لئے بیع کو مشروط کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

"نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشرط" (درایہ؛ تخریج ہدایہ ۳/۴۲)

(نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع مشروط سے روکا اور منع کیا ہے)۔

البتہ خرید و فروخت میں لگائی جانے والی شرطیں مختلف قسم کی ہوتی ہیں، ہر بیع مشروط ناجائز نہیں ہوتی "مالا بدمنہ" میں ہے:

''شرط فاسد سے بیع فاسد ہوجاتی ہے اور شرط فاسد یہ ہے کہ عقد کے تقاضا کے مطابق نہ ہو، اور اس میں منفعت ہو بائع کے لئے یا مشتری کے لئے یا مبیع کا نفع ہو بشرطیکہ وہ مستحق نفع ہو'' (مالابدمنہ)۔

بحر العلوم حضرت مولانا فتح محمد صاحب لکھنویؒ نے شرطوں سے متعلق نفیس کلام کیا ہے، اور پھر بطور خلاصہ کے شرطوں کی آٹھ قسمیں بیان کی ہیں:

۱- مستقل شروط جن کا عقد بیع سے کوئی تعلق ہی نہ ہو، یہ بلاشبہ جائز ہے۔

۲- وہ شرطیں جو اگرچہ عقد کے ساتھ جڑی ہیں، مگر عقد میں داخل نہ ہوں، مثلاً مشتری نے بائع سے کہا کہ تو اپنا مال فلاں شہر میں لے چل پسند آئے گا تو خرید لوں گا ورنہ مصارف آمد و رفت میرے ذمہ ہیں، یا بائع نے مشتری کو بغرض پسند خرید کسی مقام سے بلوایا اور ادائے مصارف کا ذمہ دار ہو یہ شرط گو ضمن بیع و شراء میں ہے، مگر اس سے کچھ تعلق نہیں۔

۳- وہ شرطیں جو اقتضاء و توثیق عقد سے متعلق ہو، اس کی بہت سی صورتیں اور مثالیں ہیں: مثلاً:

۱- مشتری نے بائع سے کفیل لیا کہ مبیع میں نہ کسی کا حق ہے، نہ یہ میرے بیان کے خلاف ہے، نہ اس میں کوئی عیب ہے، یا مثلاً بائع نے مشتری سے سلامت واداء ثمن کا ضمان لیا۔

۲- یہ شرط کہ فلاں وقت یا فلاں مقام پر مبیع یا ثمن حوالہ کرنا۔

۳- یہ شرط کہ اتنے دنوں میں دام ادا نہ کئے جائیں تو بیع نہیں۔

۴- یہ شرط کہ اگر مبیع میں یہ وصف نہ ہو تو خریدا نہ جائے گا۔

۵- یہ شرط کہ جب تک دام وصول نہ ہوں گے مبیع حوالہ نہ کیا جائے گا۔

۶- اسی طرح مقتضائے عقد کے مناسب وہ سب شروط بھی ہوں گی، جو عرفاً بائع یا اجیر کے ذمہ سمجھی جاتی ہیں اور شرع اس کے خلاف وارد نہیں جیسے درزی کپڑا تہہ کر کے دے، یا دھوبی تہہ بنا کر دے یا حلوائی وغیرہ دونہ بنائے وغیرہ۔

۴- وہ شرطیں جن میں بائع یا مشتری یا مبیع کا فائدہ ہو اور یہ فائدہ زائدہ، اصل بدل کی طرح مستحق سمجھا جائے، مثلاً بائع نے شرط لگائی کہ مشتری اس کا مال کم قیمت پر نہ بیچے، زید کے ہاتھ نہ بیچے، فلاں شہر میں نہ بیچے تا کہ آئندہ بائع کی تجارت یا معاہدات میں نقصان نہ آئے، یا مشتری اسے قرض دیا کرے یا وہی مبیع یا اور شئی اسے کرایہ یا مستعار دے، یا مشتری نے شرط لگائی کہ بائع باقی ماندہ مال میرے ہی ہاتھ بیچے کسی اور کے ہاتھ یا فلاں کے ہاتھ یا فلاں شہر میں یا میری خرید سے ارزاں یا فلاں مدت تک فروخت نہ کرے، یا مشتری نے اس شرط پر خریدا کہ دام فلاں سے وصول کر لو پھر وہ دے یا نہ دے مجھ سے واسطہ نہیں، یا بائع نے یہ شرط لگائی کہ مبیع فلاں قابض سے لینا تمہارے ذمہ ہے، یہ تمام شرطیں مفسد بیع ہیں، نہ عقد صحیح نہ یہ شروط واجب العمل اور نہ ہی شرطوں کے ساتھ بیع کو ہمارے حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے صحیح فرمایا اور یہی احناف کا مسلک و مستدل ہے۔

ف- اسی شرط نمبر ۴ کے ضمن میں فائدہ کے تحت علامہ نے لکھا ہے کہ البتہ ہمارے زمانہ کی توسیع تجارت نے ہم کو بعض شروط پر مجبور کیا ہے، لیکن ان کا عمل درآمد بطور وعدہ ہونا چاہئے، نفس عقد سے تعلق نہ کیا جائے، مثلاً ایک کتاب چھاپی خریدار کل نہیں لے سکتا، اس لئے کہ مبادا وہ پھر چھاپ کر ارزاں کر دے، ایسے ہی ایک شئی کلکتہ سے مثلاً منگوائی کہ وہ چیز کانپور شہر میں کمیاب ہے، لیکن یہ ڈر ہے کہ بائع خود کانپور بھیج کر ارزاں بیچے، اس لئے یکمشت خرید نہیں سکتا اور تھوڑی تھوڑی خریدنے میں اس قدر قیمت بعد مصارف ہو جائے گی کہ کانپور میں کوئی نہ لے گا، اس طرح اگر بائع سے وعدہ نہ لیا جائے تو کام چل نہ سکے، پس ایسی صورتوں میں بعض وعدے ضروری اور لازم الوفاء ہیں تا کہ باب تجارت مسدود نہ ہو، مگر ضروری ہے کہ تصریح کر دی جائے کہ یہ وعدے یا معاہدے ہیں، یہ شرطیں داخل بیع نہیں۔

۵- وہ شرطیں جو اجنبی کے حق میں ہوں اور بائع و مشتری کے حقوق سے تعلق نہ رکھیں، یہ شرطیں مفسد بیع ہوتی ہیں (مثلاً یہ مکان بیچا کہ مشتری بکر کو مستعار دے یا اسے کچھ قرضہ دے)، البتہ صاحب ہدایہ ایسی شرطوں کو لغو قرار دیتے ہیں اور یہی قوی ہے، مگر جبکہ ایسی شرطوں سے منازعت اور دعویٰ کا استحقاق عرفاً یا قانوناً پایا جائے تو انھیں مفسد قرار دینا اولیٰ ہے، جیسا کہ ''عالمگیری'' میں یہ مسئلہ مذکور ہے کہ زید نے اپنے بیٹے کے لئے مشتری سے یہ شرط لگائی کہ یہ مکان

اسے مستعار دیا کرنا یا قرض دینا، یہ مفسد بیع ہے۔

۶- وہ شرطیں جن پر شرط کرنے والے کو قدرت نہیں، جیسے بائع نے شرط کی کہ بکری اس قدر دودھ دے گی جب بچہ ہوگا، یا یہ جانور ایسا خوش آواز ہے یا یہ مرغ ایسا لڑتا ہے، چونکہ یہ امور بائع کے اختیار میں نہیں، اس لئے ان کو بطور وصف بیان کرے، شرط نہ ٹھہرائے۔

۷- عین معصیت کو شرط بنایا جائے، مثلاً یہ کہ باجا خوب بجاتا ہے، یہ غلام جعلسازی میں ماہر ہے وغیرہ یہ امور بطور بیان عیب جائز ہے اور بطور شرط و توصیف مبیع ناجائز ہیں۔

۸- وہ شرطیں جو عقد سے سابق یا متاخر ہوں، مثلاً زید نے عمر سے کہا کہ تم میرا مکان کرایہ پر لے لو، عمر نے کہا: بہتر تم میرا باغ خرید لو، اب قبول زید، قبول عمر سے متعلق نہیں، یہ دونوں عقد صحیح اور جدا ہیں (تطہیر الاموال/ ۱۰۵ تا ۱۰۹)۔

مذکورہ شرائط کے اقسام وتفصیلات سے ایک بات تو یہ واضح ہوئی کہ ہر شرط فاسد اور مفسد بیع نہیں جیسا کہ ایک تا تین نمبر میں تفصیل گذری، دوسری بات یہ بھی واضح ہوئی کہ بعض شروط جو بائع یا مشتری کے فائدہ پر مشتمل ہونے کے باعث فاسد کہلاتی ہیں، حالات اور کاروباری ضروریات پر مشتمل ہونے کے باعث ان پر عملدرآمد بطور وعدہ کیا جاسکتا ہے، تاکہ باب تجارت مسدود نہ ہوجائے، جیسا کہ اوپر نمبر ۴ کے فائدہ کے تحت تفصیل مذکورہ ہے، اور اسی ضمن میں یہ مسئلہ بھی ہے کہ مثلاً زید نے بکر سے ایک مال خریدا پھر باہم قرار دیا کہ یہ مال فلاں کو نہ دیا جائے بس یہ سب وعدے ہیں جو داخل عقد اور وفا کرنا ان کا بحکم وعدہ واجب ہے، نہ بحکم بیع، جیسا کہ شامی میں ہے کہ وعدے بوجہ حاجت کے لازم ہوجاتے ہیں، البتہ اگر داخل عقد بیع کئے یا سمجھے جائیں تو مفسد ہیں (تطہیر الاموال/۱۰۹)۔

آمدم برسر مطلب

زیر بحث مسئلہ میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ رکن ہونے اور ممبر بنانے کا معاملہ عقد بیع سے اگرچہ متعلق ومتصل ہے، مگر یہ شرط کمپنی میں شمولیت اور ممبر شپ کی قبولیت یا برقراری کے لئے ہے نفس عقد میں داخل نہیں ہے، لہٰذا بس اس کی نوعیت یہ ہے کہ وہ عقد سے اس طرح متعلق ہے کہ بحیثیت تعلیق لازم ہوگئی ہے۔ ''لأن المواعيد قد تكون لازمة'' (درمختار ۴/۲۷۵؛ مطلب بیع الوفاء)۔

بہر حال اگر یہ ''بیع بالشرط'' کی صورت میں داخل ہی نہیں تو بیع مشروط کا اشکال بھی نہیں ہوگا اور اگر یہ بیع مشروط بھی ہو تو بھی عدم جواز کا حکم علی الاطلاق نہیں لگے گا، کیونکہ اس قسم کی شرائط عرف ورواج میں داخل ہوچکی ہیں اور جو شرائط عرف ورواج کا درجہ حاصل کرلیں تو پھر معاملہ کے ساتھ ایسی شرط عائد کرنے میں کوئی قباحت نہیں رہ جاتی، عالمگیری میں ہے:

''ایسی شرط کہ شریعت اس کے جواز کے بارے میں وارد نہ ہو، لیکن وہ مروج ہو، مثلاً چمڑا یا تسمہ اس شرط پر خریدا کہ بیچنے والا اس کا جوتا بنادے تو استحساناً یہ جائز ہوگا۔

اور اگر بایں شرط کہ فروخت کنندہ اس کے لئے خود اپنے پاس سے استر بنائے تو اس شرط کے ساتھ رواج وتعامل کی وجہ سے خرید وفروخت جائز ہوگی (بحوالہ فتاوی عالمگیری ۳/ ۱۳۳)۔

مولانا فتح محمد صاحب لکھنوی نے شرائط کی تفصیل کے ضمن میں بعض فاسد شروط کو ضرورت زمانہ کے باعث ان کے جواز کا قول یہ کہہ کر اختیار کیا ہے:

''ہمارے زمانہ کی توسیع تجارت نے ہم کو بعض شروط پر مجبور کیا ہے، لیکن ان کا عمل درآمد بطور وعدہ ہونا چاہئے نفس عقد سے تعلق نہ کیا جائے''۔

مذکورہ بالا شرائط کی تفصیل اور اس کی مثالیں مضمون کے شروع میں بھی گذر چکی ہیں، جو اس قسم کی شرائط کے جواز کی طرف مشیر ہیں۔

خلاصہ یہ کہ نیٹ ورک کاروباری سلسلہ میں رکنیت کی شرط، اسی طرح آئندہ نفع کے کمیشن کے لئے ممبر بنانے کی شرط عقد کے فساد کا سبب نہیں ہوگی، اور چونکہ یہاں کمیشن کی اجرت مشقت پر نہیں کارگذاری اور بالفعل ممبر سازی پر موقوف ہے، اس لئے ممبر نہ بنا سکنے پر کمیشن سے محرومی شرعاً قابل مواخذہ نہیں اور اس طرح معاملہ طے کرنے میں کوئی مضائقہ نہیں، جیسا کہ ''عالمگیری'' میں ہے:

''یہ شرط ٹھہرانا کہ جب تک وہ مال نہ بیچ لے گا، اجرت نہ پائے گا درست ہے، اسی طرح وکیل سے کامیابی کی شرط کے ساتھ اجرت موقوف رکھنا جائز ہے''
(تطہیر الاموال/ ۱۱۰؛ مکتبہ عصریہ دیوبند)۔

ممبر سازی کا کمیشن

بیع کی مذکورہ شکل میں خریدار خود ممبر ہوتا ہے، اور دوسروں کو خریدار بنا کر ممبروں میں اضافہ کرتا ہے اس طرح ہر خریدار ممبر بنتا جاتا ہے، اور ممبر سازی کا نفع کم وبیش ہر ممبر کو ملتا ہے، شرعاً یہ معاملہ دلالی کا ہے اور یہ عقد اجارہ کے حکم میں ہے، کاروباری اصطلاحات میں اس کو کمیشن ایجنٹ کا نام دیا جاتا ہے، یعنی گراہک بنانے کی محنت اور وقت لگانے پر معاوضہ، ایجنٹ کا اس طرح کمیشن لینا شرعاً جائز ہے، متقدمین میں سے ابن سیرین، عطاء، ابراہیم نخعی اور حسن بصری جیسے بلند وبالا حضرات ایجنٹ کے کمیشن کو جائز قرار دیتے تھے امام بخاری کا بھی یہی رجحان ہے، علامہ عینی نے ''شرح بخاری'' میں اس پر تفصیلی بحث کی ہے، ائمہ اربعہ میں سے امام مالک اور امام احمد بن حنبل سے بھی جواز منقول ہے، متاخرین احناف نے بھی اس کو جائز قرار دیا ہے اور فی زمانہ اسی پر عمل اور فتوی ہے۔ (امداد الفتاوی ۳/ ۳۶۳، احسن الفتاوی ۷/ ۲۷۳)۔

خلاصہ یہ کہ کاروباری دنیا میں ایجنٹ کو کمیشن دینا لینا ایک تجارتی ومعاشی ضرورت بن گیا ہے، اور اس کا شیوع اور ابتلاء عام بھی ہے، اس لئے فقہاء نے بلا نکیر اس کو قبول کیا ہے، البتہ مذکورہ جدید بیع میں یہ صورت کہ ایک شخص نے اولاً براہ راست ممبر بنائے اس کا نفع اس کو ملا اس کے بعد اس کے بنائے ہوئے ممبروں نے دوسرے ممبر بنائے اس کا نفع بھی اس پہلے شخص کو ملتا ہے، یہ بعد کے ممبروں کا نفع جو پہلے شخص کو مل رہا ہے اس میں دور حاضر کے فقہاء کو کلام ہے۔ مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب نے اپنے فتاوی میں لکھا ہے کہ ''یہ صورت درست نہیں، کیونکہ اس میں براہ راست محنت کا کوئی دخل نہیں گویا اجرت ہے، لیکن اس کے مقابل کوئی عمل نہیں، شریعت میں نفع اور عوض کے سلسلہ میں جو عمومی قواعد ہیں یہ اس کے خلاف ہے'' (کتاب الفتاوی ۵/ ۲۵۴)۔

اس طرح بلاواسطہ ممبر کا کمیشن تو جائز رہا اور بالواسطہ ممبروں کا کمیشن لینا ناجائز ہو گیا، لیکن محض اس فرق کی بنا پر تو یہ کاروبار ہی بند کر دینا پڑے گا، کیونکہ ممبر سازی کا نفع پہنچتے رہنا ہی اس کاروبار کی جان ہے، ورنہ خریداروں میں کوئی کشش نہ رہ جائے گی اور یہ کاروبار فروغ نہ پا سکے گا، اس لئے احقر کا ناقص خیال ہے کہ چونکہ یہ جدید معاملات کے قبیل سے ہے، لہٰذا اگر تاویل کے ذریعہ اس کو صحیح محل پر لایا جاسکتا ہے تو اس کے جواز کو ہی اختیار کرنا چاہئے، جیسا کہ اسی جیسے معاملہ میں خود مولانا خالد سیف اللہ صاحب رحمانی رقم طراز ہیں کہ ''اس معاملہ میں باوجودیکہ اجرت متعین نہیں ہوتی بلکہ متوقع آمدنی کا تناسب متعین کیا جاتا ہے، لیکن معاملات میں جہالت اور عدم تعیین اس وقت مضر ہے، جبکہ وہ فریقین کے درمیان وجہ نزاع بنتی ہوں اور اصل مقصود اسباب نزاع کا سد باب ہے، آج کل مختلف کاروبار میں اس طرح کمیشن مقرر کیا جاتا ہے، اور یہ تعیین فریقین کے درمیان نزاع کا باعث نہیں بنتی ہے، اس لئے یہ صورت جائز ہونی چاہئے (۵/ ۲۵۷)۔

اسی طرح اس معاملہ میں بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر بھی کمیشن اس بنا پر جائز قرار دیا جاسکتا ہے کہ یہ بھی پہلے ہی شخص کی ممبر سازی کا ثمرہ ہے، اور جس شخص کو براہ رست ممبر بنایا ہے اس کے واسطہ سے اس کی محنت متعدی ہوئی ہے، لہٰذا براہ راست ممبر بننے والے کے نفع کے ساتھ اس کے واسطہ سے بننے والوں (ممبروں) کا نفع اٹھانا یہ اپنے ہی بنائے ہوئے ممبر کا نفع قرار پائے گا، اور یہ کہنا صحیح نہ ہوگا کہ اجرت کسی عمل کے مقابل نہیں ہے، بلکہ ایک جگہ عمل کثیر محسوس اور لازمی ہے، دوسری جگہ عمل قلیل مخفی ہے اور اختیاری ہے (تجربہ سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ بلاواسطہ ممبر بنانے کے بعد اگر چہ وہ دیگر بعد کے ممبروں کے نفع کا مستحق قرار پاتا ہے، لیکن دیگر ممبروں کی تیاری میں فطری دلچسپی ہوجاتی ہے، اور جلد نفع کی امید پر وہ خوب محنت کرتا ہے، اور کمپنی بھی اپنے ممبروں کو یاددہانی کراتی ہے کہ وہ ان کاموں میں مصروف رہے، لہٰذا کچھ نہ کچھ تو عمل کا تحقق ہو ہی جاتا ہے، لہٰذا دیگر ممبروں کے ذریعہ پہنچنے والے نفع کے جواز کے لئے اتنی بات کافی ہے)۔

بہر حال جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے، اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن میں معمولی فرق کے باوجود حکم یکساں ہی ہوگا۔

قمار وغرر کا شبہ

مذکورہ بیع میں اگر چہ قمار وغرر کا شبہ ہوتا ہے، کہ درمیان میں ممبر سازی کا سلسلہ آگے نہ چل سکنے پر اسکیم فیل ہوسکتی ہے، اس طرح نفع بھی وہی ہو جائے گا، نیز براہِ راست کوئی ممبر نہ بنانے پر اس کو کمیشن کی اجرت سے محروم ہونے کے ساتھ خرید کردہ چیزوں کی قیمت بہت گراں پڑے گی جو غرر یا غبن فاحش کا مصداق ہوگی، لیکن درحقیقت نہ یہاں قمار ہے اور نہ ہی غرر یا غبن فاحش، قمار کی آسان جامع تعریف مولانا تقی عثمانی کی تحریر میں یہ ہے:

''ایک سے زائد فریقوں کے درمیان ایک ایسا معاہدہ، جس میں ہر فریق کسی غیر یقینی واقعہ کی بنیاد پر اپنا کوئی مال (یا تو فوری ادائیگی کر کے یا ادائیگی کا وعدہ کر کے) اس طرح داؤ پر لگائے کہ یا تو وہ مال بلا معاوضہ دوسرے فریق کے پاس چلا جائے گا یا دوسرے فریق کا مال پہلے فریق کے پاس بلا معاوضہ آئے گا (عدالتی فیصلے ۲/۲۴۰)۔

قمار کی مذکورہ تعریف سے واضح ہے کہ مذکورہ بیع میں یہ صورت ہرگز نہیں ہے کہ مال اس طرح داؤ پر لگ جائے جس کے نتیجہ میں داؤ پر لگانے والے کا خالص نقصان ہو جائے، یا پھر دوسرے کا کچھ مال اس کے پاس بغیر معاوضہ کے آجائے جس کے نتیجہ میں اس کا خالص نقصان ہو جائے، لہٰذا بیع کی یہ صورت قمار سے تو بالکل پاک ہے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب لکھتے ہیں:

''اس صورت میں قمار یا غرر نہیں پایا جاتا، کیونکہ ہر خریدار جو پیسے ادا کرتا ہے اس کے بدلہ میں بیع اسے حاصل ہو جاتی ہے، اس پیسہ کے رائگاں چلے جانے کا کوئی خطرہ نہیں'' (کتاب الفتاوی ۵/۲۵۶)۔

رہا مسئلہ ممبر نہ بنا سکنے پر کمیشن کی اجرت سے محرومی کا تو شرعاً اس میں کوئی مضائقہ نہیں کیونکہ یہاں اجرت مشقت پر نہیں کارگذاری اور اثر پر موقوف ہے اور یہ جائز ہے، جیسا کہ ''عالمگیری'' کے حوالہ سے مسئلہ لکھا ہے کہ یہ شرط ٹھہرانا کہ جب تک وہ مال نہ بیچ لے گا، اجرت نہ پائے گا درست ہے، اسی طرح وکیل سے کامیابی کی شرط کے ساتھ اور ڈاکٹر سے شفاء کی شرط کے ساتھ اجرت موقوف رکھنا بھی جائز ہے (تطہیر الاموال/۱۱۰)۔

باقی اس صورت میں مبیع اور سامان کا بہت گراں پڑنا، سو یہ گراں قیمت تو پہلے سے طے شدہ ہے، کمیشن کا نفع ملنے کے باعث اس کا احساس نہیں ہوتا، ورنہ سامان کا گراں ہونا پہلے سے ہے اور اس سلسلہ میں فقہاء نے ضابطہ لکھا ہے کہ اگر فروخت کرنے والے نے کوئی ایسی بات کہی ہو جس سے خریدار دھوکہ کھا سکتا ہو، تب تو گراں فروشی غبن فاحش کہلائے گا اور اس کی بنا پر مبیع کو لوٹانے کا حق ہوتا ہے، ورنہ نہیں۔

خلاصہ یہ کہ غرر یا غبن فاحش یا کسی قسم کے فریب کا شبہ بھی مکمل تفصیل گراہک کو بتانے کے بعد باقی نہیں رہتا، نیز یہ بھی قاعدہ ہے کہ جس قدر غرر طرف اور مقابل میں جاری ہو جائے وہ قابل تحمل بھی ہوتا ہے (تطہیر الاموال/۱۲۳)۔

خلاصۂ بحث

حاصل مقالہ یہ کہ مذکورہ تجارتی طریقہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' اپنی اصلیت کے اعتبار سے جائز ہے اور کوئی ایسا امر مفسد معتد بہ اس کے عناصر میں نہیں ہے۔ جس کی بنا پر اس کو ناجائز کہا جائے۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ کی شرعی حیثیت

مولانا محمد مصطفی قاسمی[1]

۱- کمپنی میں ممبری فیس داخل کر کے اس تجارت میں شریک ہونا جائز ہے، اس میں کوئی قباحت وکلام نہیں ہے، کیونکہ خود اللہ تعالیٰ نے اپنی کتاب میں تجارت اور خرید وفروخت کرنے کی اجازت دی ہے۔

"وأحل الله البيع وحرم الربوا" (سورہ البقرہ: ۲۷۵) (حالانکہ اللہ نے حلال کیا ہے بیع اور حرام کیا ہے سود کو)۔

''ان النبی ﷺ سئل أی الکسب أطیب فقال: عمل الرجل بیده و کل بیع مبرور'' (مسند احمد ۴/۱۴۱، مجمع الزوائد ۴/۶۰، الموسوعة الفقهیه ۹/۸، فتح الملهم ۱/۴۷۵)۔

(بے شک نبی اکرم ﷺ سے سوال کیا گیا کہ کونسی کمائی سب سے زیادہ پاکیزہ ہے تو آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ آدمی کے ہاتھ کی مزدوری اور ہر سچی خرید وفروخت جو شریعت کی حدود میں رہ کر کرے وہ قابل قبول اور پاکیزہ ہے)۔

آپ ﷺ نے بھی تجارت کی ہے۔ صحابہ کرام، تابعین، تبع تابعین حضرات نے بھی تجارت کی ہے، اہل مکہ بھی تجارت کرتے تھے، قریش کی عادت تھی کہ سال بھر میں تجارت کی غرض سے دوسفر کرتے تھے۔ جاڑوں میں یمن کی طرف کہ وہ ملک گرم ہے، اور گرمیوں میں شام کی طرف جو سرد اور شاداب ملک ہے، لوگ ان کو اہل حرم اور خادم بیت اللہ سمجھ کر نہایت عزت واکرام کی نظر سے دیکھتے، ان کی خدمت کرتے اور ان کے جان ومال سے کچھ تعرض نہ کرتے، اس طرح ان کو خاطر خواہ نفع ہوتا۔ پھر امن وچین سے گھر بیٹھ کر کھاتے اور کھلاتے تھے، اسی انعام کو اللہ تعالیٰ نے سورہ قریش میں اہل مکہ کو یاد دلایا ہے۔

۲- اس تجارت کا طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء ملتی ہی ہیں، ساتھ ہی ساتھ اس کو ایک اہم سہولت یہ دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بناتا اور کمپنی سے مال و سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا جن کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے، مثلاً صالح براہِ راست کمپنی میں جا کر ممبری فیس داخل کر کے ممبر بن گیا اور وہ کمپنی کے مفاد کی خاطر دوڑ دھوپ اور ممبر سازی کرنے لگا، بہرکیف صالح نے براہِ راست سالم کو کمپنی کا ممبر وخریدار بنایا تو صالح کو کمپنی سالم کے ممبر وخریدار بنانے کی بنا پر جو اجرت وکمیشن دے گی تو وہ کمیشن لینا صالح کے لئے بلا کراہت وحرمت کے جائز ہے، کیونکہ اس نے ممبر سازی کے اوپر دوڑ دھوپ اور محنت کی ہے۔ امام بخاریؒ نے دلال کی اجرت کو جائز کہا ہے اور اپنی کتاب میں لکھا بھی ہے، صالح براہِ راست سالم کو ممبر بنایا ہے، اس لئے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن جائز ہے، اسی لئے اس مسئلہ میں تذبذب وتردد کرنے کی ضرورت نہیں ہے (بخاری ۱/ ۳۰۳، کتاب الاجارہ)۔

بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن لینے کا حکم شرعی

بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمپنی جو کمیشن واجرت دیتی ہے، اس کا لینا جائز نہیں ہے، اس کی مثال یوں سمجھئے کہ کمپنی کے مفاد کی خاطر سالم نے بھی دوڑ دھوپ اور ممبر سازی کرنے لگا جس کے نتیجہ میں ناظم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو کاظم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو ہاشم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو قاسم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو حاکم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو

---

[1] خادم مدرسہ اسلامیہ شکرپور بھرواڑہ ضلع دربھنگہ بہار۔

قائم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا، پھر اس نے سعی کی تو صائم کمپنی کا ممبر وخریدار بن گیا۔ اسی پر قیاس کرتے چلے جائیں۔

بہر کیف بالواسطہ ممبر سازی کی وجہ سے بھی کمپنی صالح کو کمیشن واجرت دے گی، کیونکہ کمپنی کا یہی دستور اور قانون ہے، تو صالح کے لئے اس کمیشن کا لینا اور اپنے مصرفوں میں اس کا استعمال کرنا قطعی طور پر ناجائز اور حرام ہے، کیونکہ بالواسطہ ممبر سازی میں صالح کا کوئی عمل دخل نہیں ہے اور نہ اس کے اندر اس کی کوئی سعی ہے اور نہ کسی قسم کی محنت ہے، اس لئے ناجائز اور حرام ہے۔ بلاعوض کمیشن لینا گویا اضعافاً مضاعفۃ سود کا لینا ہے اور مسلمانوں کے لئے یہ چیز زہر ہلاہل سے کم نہیں ہیں، مسلمانوں کو اس سے احتراز لازم وواجب ہے۔ اس کی حرمت کے قرآنی دلائل آگے آرہے ہیں۔ حقیقت ربوا کا مطلب یہی ہوتا ہے کہ اصل شئ پر بلاعوض جو چیز اضافہ میں ملتی ہے وہ اصل شئ کی جنس میں سے ہو، اس کی حرمت قطعی ہوتی ہے، اور اضافہ میں ملنے والی شئ کا استعمال ناجائز اور حرام ہوتا ہے، عقد بیع کے اندر اس طرح کی زیادتی عقد اور شرط دونوں کو باطل کردیتی ہے (بدائع الصنائع ۵/ ۱۶۹-۱۷۰، الموسوعۃ الفقہیہ ۹/ ۲۴۳)۔

"یاایہا الذین اٰمنوا لاتأکلوا أموالکم بینکم بالباطل إلا أن تکون تجارۃ عن تراض منکم ولاتقتلوا أنفسکم۔ إن اللہ کان بکم رحیماً" (سورۃ النساء: ۲۹)۔

(اے ایمان والو نہ کھاؤ مال ایک دوسرے کے آپس میں ناحق، مگر یہ کہ تجارت ہو آپس کی خوشی سے اور نہ خون کرو آپس میں، بے شک اللہ تم پر مہربان ہے)۔

حضرت رافع بن خدیجؓ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے دریافت کیا گیا کہ کونسی کمائی حلال وطیب ہے؟ آپ نے ارشاد فرمایا: انسان کے ہاتھ کی مزدوری اور ہر سچی بیع وشراء جس میں جھوٹ فریب نہ ہو۔ حضرت ابو سعید خدریؓ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: سچا تاجر امانت دار ہو وہ انبیاء اور صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا۔

حضرت انسؓ فرماتے ہیں کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: سچا تاجر قیامت کے روز عرش کے سایہ میں ہوگا۔

حضرت معاذ بن جبلؓ سے روایت ہے کہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "سب سے زیادہ پاک کمائی تاجروں کی کمائی ہے، بہ شرطیکہ وہ جب بات کریں تو جھوٹ نہ بولیں اور جب وعدہ کریں تو وعدہ خلافی نہ کریں، اور جب ان کے پاس کوئی امانت رکھی جائے تو اس میں خیانت نہ کریں، اور جب کوئی سامان کسی سے خریدیں تو تاجروں کی عادت کے مطابق اس سامان کو برا اور خراب نہ بتائیں، اور جب اپنا سامان فروخت کریں تو واقعہ کے خلاف اس کی تعریف نہ کریں، اور جب ان کے ذمہ کسی کا قرض ہو تو ٹہلائیں نہ، اور جب ان کا قرض اسی کے ذمہ ہو تو اس کو تنگ نہ کریں (معارف القرآن ۲/ ۳۷۷-۳۸۱)۔

''عن أبي هريرة عن النبي ﷺ قال: ليأتين على الناس زمان لا يبالي المرء بما أخذ المال أ من الحلال أم من الحرام'' (بخاری ۱/۲۷۹؛ کتاب البیوع)۔

(حضرت ابوہریرہؓ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم سے روایت کرتے ہیں کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا کہ لوگوں پر ایک دور اس طرح کا ضرور آئے گا کہ اس موقع پر انسان مال کے حاصل کرنے کے لئے اس بات کی قطعی پرواہ اور کوئی امتیاز وفرق نہیں کر پائے گا کہ یہ مال جو حاصل کر رہا ہے حلال طریقہ سے آرہا ہے یا حرام طریقہ سے آرہا ہے"۔

زبدۃ الخلاصہ

ایک مال کا دوسرے مال سے تبادلہ کرنے کا نام تجارت ہے، اگر ان میں کسی ایک جانب مال ہو اور اس کے بالمقابل مال ہی نہ ہو تو وہ تجارت نہیں، بلکہ فریب ہے، سود کے معاملات کا یہی حال ہے کہ سود کی رقم ادھار کی میعاد کا معاوضہ ہوتی ہے، اور یہ میعاد کوئی مال نہیں، اسی طرح سٹہ، جوا کہ اس میں ایک طرف تو مال متعین موجود ہے، دوسری طرف مال کا ہونا یا نہ ہونا مشکوک ہے، اسی طرح وہ وعدے کے سودے جن میں مال ابھی تک وجود میں نہیں آیا اور اس کا سودا کرلیا گیا تو ایک طرف مال اور دوسری طرف موہوم وعدہ ہے، اس لئے حقیقت کے اعتبار سے یہ تجارت ہی نہیں، بلکہ ایک قسم کا دھوکہ اور فریب ہے، اسی لئے فقہاء نے اس کو بیع باطل قرار دیا ہے (الموسوعۃ الفقہیہ ۹/ ۵۲-۶۲، اور فاسد کی تفصیل کے لئے دیکھئے: مذکورہ کتاب ۹/ ۹۸-۱۱۴)۔

صالح نے براہِ راست سالم کو ممبر بنایا ہے اس لئے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن جائز ہے اور بالواسطہ ممبر بننے والوں ناظم، کاظم، ہاشم، کی خریداری پر جو کمیشن صالح کو کمپنی دے گی تو اس کا لینا اور اپنے مصرف پر خرچ کرنا جائز نہیں ہے، بلکہ اس کو لے کر بلا ثواب کی نیت کے کسی نادار و مفلس کو دے دے۔

شرعی نقطہ نظر سے بیع بالشرط باطل ہے

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت اور اس تجارت کے بارے میں ممبر اور کمپنی کے درمیان یہ بات واضح طور پر طے نہیں ہوتی ہے کہ نفع اور نقصان میں ممبر اور کمپنی دونوں شریک ہوں گے یا نہیں، ممبروں کو صرف نفع ہی دکھایا جاتا ہے، نقصان سے ان کا کوئی تعلق نہیں، اور اس طرح کا معاملہ شرعی ضابطہ وقانون کے مطابق کسی طرح جواز کے دائرہ میں داخل نہیں ہوتا، نہ مضاربت میں داخل ہے اور نہ ہی شرکت میں، اس لئے ایسی تجارت کی شریعت میں کوئی اصل نہیں ہے اور نہ اس کی گنجائش ہے، جب تجارت ہی کرنا ہے تو شریعت مطہرہ کی روشنی میں تجارت کریں گے تو دنیا وآخرت میں کامیابی ملے گی، ورنہ نہیں۔ بہر کیف یہ طریقہ "بیع بالشرط" میں داخل ہے اور شریعت کی نگاہ میں یہ بیع باطل ہے۔

"ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريقا من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون" (سورة البقرہ: ۱۸۸)۔

(اور نہ کھاؤ مال ایک دوسرے کا آپس میں ناحق اور نہ پہنچاؤ ان کو حاکموں تک کہ کھا جاؤ کوئی حصہ لوگوں کے مال میں سے ظلم کر کے ناحق اور تم کو معلوم ہے)۔

اس آیت میں حرام طریقوں سے مال حاصل کرنے اور استعمال کرنے کی ممانعت ہے۔

"يايها الناس كلوا مما في الأرض حلالاً طيباً ولا تتبعوا خطوات الشيطن إنه لكم عدو مبين" (سورة البقرة: ۱۶۸)۔

(اے لوگو! کھاؤ زمین کی چیزوں میں سے حلال پاکیزہ اور پیروی نہ کرو شیطان کی بے شک وہ تمہارا دشمن ہے صریح)۔

حضرت سہیل بن عبد اللہ فرماتے ہیں کہ نجات تین چیزوں میں منحصر ہے، حلال کھانا، فرائض کو ادا کرنا، اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سنت کا اتباع کرنا۔

"فكلوا مما رزقكم الله حلالاً طيباً واشكروا نعمت الله إن كنتم إياه تعبدون" (سورة النحل: ۴۰)۔

(کھاؤ جو روزی دی تم کو اللہ تعالیٰ نے حلال اور پاک اور شکر کرو اللہ کے احسان کا اگر تم اسی کی عبادت کرتے ہو)۔

کسب مال کے اچھے برے ذرائع اور اچھائی برائی کا معیار

جس طرح مال کی ضرورت اور مدار زندگی ہونے پر ساری دنیا اور اس کی ہر قوم وملت کا اتفاق ہے، اسی طرح اس پر بھی اتفاق ہے کہ اس کی تحصیل کے کچھ ذرائع پسندیدہ اور جائز ہیں، کچھ ناپسندیدہ اور ممنوع ہیں، چوری، ڈاکہ، دھوکہ، فریب کو ساری ہی دنیا برا سمجھتی ہے، لیکن ان ذرائع کے جائز یا ناجائز ہونے کا کوئی صحیح معیار عام طور پر لوگوں کے ہاتھ میں نہیں، اور ہو بھی نہیں سکتا، کیونکہ اس کا تعلق پوری دنیا کے انسانوں کی صلاح وفلاح سے ہے اور پوری انسانیت اس سے متاثر ہوتی ہے، اس کا صحیح اور معقول معیار صرف وہی ہوسکتا ہے جو رب العالمین کی طرف سے بہ ذریعہ وحی بھیجا گیا ہو، ورنہ اگر خود انسان اس کا معیار بنانے کا مختار ہو تو جو لوگ اس کا قانون بنائیں گے وہ اپنی قوم یا اپنے وطن یا اپنی ملت کے بارے میں جو کچھ سوچیں گے وہ عام عادت کے مطابق اس سے مختلف ہوگا جو دوسری قومیں اور وطنوں کے متعلق سوچا جائے گا، اور بین الاقوامی کانفرنسوں کی صورت میں پوری دنیا کی نمائندگی کی جائے تو تجزیہ شاہد ہے کہ وہ بھی ساری مخلوق کو مطمئن کرنے کا ذریعہ نہیں بن سکتی، جس کا نتیجہ یہ ہے کہ یہ قانونی ناانصافی انجام کار جنگ وجدل اور فساد کی صورت اختیار کرے گی (معارف القرآن ۱/۴۵۸)۔

"بیع بالشرط" کے ممنوع ہونے کی علت

بیع بالشرط کے عدم جواز کی دو علتیں کتب فقہ میں مذکور ہیں:

اول: مفضی الی الربوا ہونا۔

ثانی: مفضی الی النزاع ہونا۔

اس کی وضاحت کرتے ہوئے حضرت علامہ علی بن ابوبکر المرغینانی اپنی کتاب "ہدایہ" میں تحریر کرتے ہیں:

"كل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود عليه وهو من أهل الاستحقاق يفسده... لأن فيه زيادة عارية عن العوض فيؤدى إلى الربوا أو لأنه يقع بسببه المنازعة فيعرى العقد عن معقوده" (ہدایہ ۸/۱۸۱۱۸۳، موسوعہ فقہیہ ۹/۱۴۳۲۳۰)۔

(ہر وہ شرط جو عقد کے مقتضیٰ کے مطابق نہیں ہے، اور اس میں متعاقدین میں سے کسی ایک یا معقود علیہ کا نفع ہے اور وہ اہل استحقاق میں سے ہوں کہ اس کے اندر کچھ ایسی زیادتی ہوتی ہے جو عوض سے خالی ہوتی ہے اور وہ متعدی الی الربوا ہوتی ہے، یا اس لئے عقد فاسد ہوجاتا ہے کہ اس شرط کی وجہ سے متعاقدین کے درمیان اختلاف ہوسکتا ہے، تو ایسی صورت میں عقد اپنے معقود سے خالی ہوجاتا ہے)۔

"عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي ﷺ نهى عن بيع وشرط"

(حضرت عمرو بن شعیب رضی اللہ عنہ اپنے والد اور اپنے دادا سے روایت کرتے ہیں کہ فی الواقع نبی اکرم ﷺ نے بیع اور شرط سے روکا ہے)۔

"قام رسول الله ﷺ فى الناس فحمد الله وأثنى عليه ثم قال: أما بعد! مابال رجال يشترطون شروطا ليست فى كتاب الله ماكان من شرط ليس فى كتاب الله فهو باطل" (بخاری ۲۹۰/۱؛ کتاب البیوع)۔

(لوگوں کے مجمع میں رسول اللہ ﷺ کھڑے ہوئے پھر آپ ﷺ نے اللہ تعالیٰ کی حمد و ثنا کی پھر فرمایا کہ لوگوں کو کیا ہوگیا ہے کہ ایسی شرطیں لگاتے ہیں جو کتاب اللہ میں موجود نہیں ہیں اور جو شرط کتاب اللہ میں موجود نہیں ہے وہ باطل ہے)۔

۴- اس معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے کہ کمپنی اور ممبر کے درمیان یہ بات واضح طور پر طے نہیں رہتی ہے کہ نفع اور نقصان میں دونوں شریک ہوں گے یا نہیں، کمپنی کو نفع چاہئے چاہے جدھر سے سود در سود آئے اس سے گھبرانے کی ضرورت نہیں ہے من وسلویٰ اتر رہا ہے سراسر حلق کے نیچے اتارتے جارہے ہیں۔

آج کل "نیٹ ورک مارکٹنگ یا ملٹی لیول مارکٹنگ" کا عام رواج وچلن ہورہا ہے، کیونکہ نیا نیا طریقہ شروع ہورہا ہے اور اسی لئے عوام اس کی طرف بالکل بہت زیادہ مائل ہورہے ہیں اور صرف اس کے اندر جدوجہد کررہے ہیں۔

اس تجارت سے جو لوگ وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ عام طور پر مصنوعات کی تشہیر پر کافی اخراجات آتے ہیں، کمپنی نے کوشش کی ہے کہ جو رقم تشہیر پر خرچ ہوتی ہے وہ اس کے بجائے خود گراہکوں کو دی جائے، اسی لئے گراہک کو کمیشن دیا جاتا ہے، حاصل کلام یہ ہے کہ کمپنی نے ممبروں کو ہرا سبز باغ دکھلا کر پوری قوم کا سرمایہ اپنی جھولی میں ڈال لیا اور ممبران خوش فہمی میں مبتلا ہیں کہ وہ بغیر کسی لاگت کے مال کثیر حاصل کررہے ہیں۔

کمپنی کا یہ طریقہ غرر کثیر میں داخل ہے:

"الغرر هو خطر حصول الشئى أو عدم حصوله، فإذا كان الغرر فى أصل المبيع، بأن يكون محتملاً للوجود والعدم، كبيع الثمار قبل أن تخلق وبيع الطير فى الهواء قبل أن يصطاد، فالعقد باطل"

(بیع غرر وہ ہے جس کے اندر سامان کے حصول اور عدم حصول کا خطرہ لاحق رہتا ہے، پھر جب اصل بیع ہی کے اندر غرر ہوگا، تو اس کے وجود اور عدم وجود کا احتمال برابر برقرار رہے گا، جیسے پھل کی بیع مکمل ہونے سے پہلے اور پرندہ کی بیع فضاء میں شکار کرنے سے پہلے گویا یہ عقد باطل ہے)۔

اس لئے اس قسم کی جتنی بھی اسکیموں کی کمپنیاں چل رہی ہیں اور چلتی رہیں گی شرعی نقطہ نظر سے جائز و درست نہیں ہیں۔

نیٹ ورک مارکٹنگ شریعت کی نظر میں

مولانا تنظیم عالم قاسمی [۱]

صحت بیع کے لئے بنیادی شرط یہ ہے کہ اس میں غرر کثیر نہ پایا جائے، "نیٹ ورک مارکٹنگ" کو شرعی تناظر میں دیکھنے سے قبل مناسب معلوم ہوتا ہے کہ غرر کے تحقق کی صورتوں کو واضح کردیا جائے، حضرات فقہاء اور ارباب ریسرچ وتحقیق کی صراحت کے مطابق غرر کی تین صورتیں ہیں جن میں بیع فاسد ہوجاتی ہے:

۱-مبیع یا ثمن مجہول ہو

یعنی بیع میں یہ معلوم نہ ہوسکے کہ کس چیز کی بیع ہورہی ہے، جیسے زمانۂ جاہلیت میں رائج "بیع الحصاۃ" کی شکل ہے، اس میں یہ جاننا مشکل ہے کہ کنکری کس چیز کو لگے گی، لہٰذا مبیع مجہول ہوگئی، اسی طرح اگر ثمن متعین طریقے سے بیان نہ کیا جائے تو یہ بھی غرر میں داخل ہے۔

۲-غرر کی دوسری صورت یہ ہے کہ مبیع غیر مقدور التسلیم ہو

یعنی بائع جس چیز کو فروخت کررہا ہے وہ بیع کرنے کے وقت مشتری کو حوالہ کرنے پر قادر نہ ہو، جیسے فضاء میں اڑتے ہوئے پرندہ کی بیع کرنا، یا جیسے غیر مملوک پانی میں مچھلی کی بیع کرنا، دونوں شکلوں میں بائع مبیع کو مشتری کے سپرد کرنے پر قادر نہیں، لہٰذا یہ بیع بائع کی طرف سے فریب شمار ہوگی۔

۳-غرر کی تیسری صورت

تملیک کو کسی ایسے واقعہ کے ساتھ معلق کردیا جائے جس کے وجود میں آنے اور نہ آنے دونوں کا احتمال ہو، جیسے بائع مشتری سے کہے تم ابھی پیسہ دے دو جس دن زید حج سے واپس آئے گا اس دن مبیع تم کو سپرد کردوں گا، ظاہر ہے کہ زید کا آنا امر مبہم ہے، آ بھی سکتا ہے اور نہیں بھی، یا مشتری ثمن دینے کو اسی طرح کے کسی واقعہ پر معلق کردے اس کو "تعلیق التملیک علی الخطر" کہا جاتا ہے (تفصیل کے لئے دیکھئے: الموسوعۃ الفقہیہ: ۳۱/ ۱۵۰ تا ۱۵۴ مطبوعہ کویت)۔

بیع میں شرط فاسد

جواز بیع کے لئے ایک شرط یہ بھی ہے کہ خلاف عقد کوئی شرط نہ لگائی جائے، اگر کسی نے مقتضائے عقد کے خلاف شرط لگائی تو اس سے عقد بھی فاسد ہوجاتا ہے اور شرط بھی، خلاف عقد شرط کا مطلب یہ ہے کہ عقد میں کوئی ایسی شرط لگائی جائے جس سے بائع یا مشتری یا مبیع کا فائدہ ہو، مثلاً بائع، مشتری سے کہے کہ میں یہ چیز تمہارے ہاتھ فروخت کرتا ہوں، مگر ایک ماہ تک تم کو میرے باغ میں پانی دینا ہوگا، اس میں بائع کا فائدہ ہے، اسی طرح اگر مشتری بائع سے کہے کہ میں تم سے یہ سامان خریدوں گا اس شرط کے ساتھ کہ تم کو اس سامان کے ساتھ ایک غلام بھی دینا ہوگا جو دو سال تک میری خدمت کرے گا، ظاہر ہے کہ اس میں مشتری کا فائدہ ہے، مبیع کے نفع کی مثال جیسے کوئی شخص غلام فروخت کرتے ہوئے یہ شرط لگادے کہ مشتری اس سے صرف دو گھنٹے خدمت لے گا (بدائع الصنائع ۵/ ۱۶۸-۱۶۹)۔

بیع کے مسائل وجزئیات میں غور کیا جائے تو معلوم ہوگا کہ فساد بیع کی اکثر صورتوں کا تعلق غرر اور بیع بالشرط سے ہے اور دراصل "بیع بالشرط" بھی غرر میں داخل ہے، اس لئے بیع کی وہ تمام شکلیں جن کو فقہاء نے فاسد قرار دیا ہے ان کا سرا کسی نہ کسی طرح سے غرر سے جاکر ملتا ہے، البتہ غرر کثیر کو مفسد بیع اور خفیف کو فساد بیع کے لئے مؤثر نہیں مانا گیا ہے، جیسے کسی نے جنس حیوان کا تذکرہ تو کیا مگر نوع بیان نہ کیا تو متوسط حیوان کے بارے میں عقد کو صحیح قرار دیا جائے گا۔

پیش نظر "نیٹ ورک مارکٹنگ" میں قابل غور پہلو یہی ہے کہ کیا اس میں کوئی غرر مفسد تو نہیں ہے یا کوئی ایسی شرط تو نہیں پائی جاتی جو بیع بالشرط کے دائرہ میں آکر فساد عقد کا موجب بنتا ہے، اس سے قبل یہ جان لینا چاہئے کہ نیٹ ورک مارکٹنگ دراصل ایک مشترکہ تجارت ہے جس سے مختلف لوگ اپنی پونجی اور حیثیت کے مطابق وابستہ ہوتے ہیں اور ہر ایک کو اس کے لگائے ہوئے سرمایہ کے عوض نفع دیا جاتا ہے، رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے عہد مبارک میں تجارت کا

[۱] استاذ حدیث وفقہ دار العلوم سبیل السلام حیدرآباد۔

ایک دستور یہ بھی تھا کہ قبیلے کے تمام افراد اپنا ایک ایک درہم یا ایک دینار ایک جگہ جمع کر دیتے، پھر اس رقم کو قافلے والے شام لے جاکر اس سے مال تجارت لاکر فروخت کرتے اور پھر اس کا نفع ہر ایک کو ملتا تھا، ''سورہ قریش'' میں گرمیوں اور سردیوں کے زمانے میں جن قافلوں کی آمد و رفت کا تذکرہ کیا گیا ہے، ان سے یہی مراد ہیں، ان کو آج کی اصطلاح میں ''جوائنٹ اسٹاک کمپنی'' کہا جا سکتا ہے، اس نام سے آج بے شمار کمپنیاں ہندو بیرون ہند میں پائی جارہی ہیں جو مصنوعات کے تئیں لوگوں سے رقم لیتی ہیں اور مصنوعات میں حاصل ہونے والے منافع کے بقدر حصص لوگوں میں تقسیم کر دیتی ہیں، ٹھیک یہی شکل نیٹ ورک مارکٹنگ کی ہے۔

سوالنامہ میں نیٹ ورک مارکٹنگ کی دی گئی تفصیل کے مطابق راقم الحروف کے نزدیک اس تجارت میں شریک ہونا درست ہے، شروع سے آخر تک اس میں کوئی قباحت نہیں پائی جاتی، البتہ اس تجارت سے منسلک ہونے والے افراد کی تین حیثیتیں ہیں۔

جب ایک شخص نے مطلوبہ رقم مثال کے طور پر دس ہزار جمع کر کے کمپنی کی رکنیت قبول کرلی تو اس کو کچھ رقم کا سامان نقد مل جاتا ہے اور کچھ کو فیس کی رکنیت قرار دی جاتی ہے، شرعاً یہ درست ہے، یہ ایسا ہی جیسا کہ اے ٹی ایم کارڈ لیتے ہوئے یا بینک سے قرض لیتے وقت بینک ''سروس چارج'' کے نام سے کچھ رقم وصول کرتا ہے تاکہ حساب و کتاب، لکھنے پڑھنے وغیرہ کے اخراجات پورے ہوسکیں، کمپنی بھی اسی طرح یہ رقم وصول کر کے اس کی رکنیت قبول کرنے کے بعد اس کے حساب و کتاب اور متعلقہ امور پر خرچ کرتی ہے، ورنہ ظاہر ہے ہزاروں لوگوں کے مفت حساب و کتاب کے لئے کمپنی کو نقصان اٹھانا پڑے گا، یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں نہیں آتی، کیونکہ بیع بالشرط کی بیان کردہ تفصیل کے مطابق اس میں نہ تو عاقدین کا فائدہ ہے اور نہ ہی مبیع کا، رکنیت کی فیس کو مقتضائے عقد کے خلاف شرط قرار نہیں دیا جا سکتا ہے۔

ایک مرتبہ رکنیت قبول کرنے کے بعد جب بھی وہ براہ راست کمپنی سے مال خریدتا ہے، اس میں اس کو کمپنی کی جانب سے نفع کا کچھ متعین فیصد دیا جاتا ہے جو اس کی رکنیت کا راست فائدہ ہے، کمپنی یہ اس لئے کرتی ہے، تاکہ عوام میں تجارت فروغ پائے، عام دکانوں سے خریدنے کے بجائے کمپنی سے مصنوعات خریدی جائیں، جہاں مطلوبہ اشیاء کے ساتھ نفع میں بھی تھوڑا بہت حصہ مل جاتا ہے، اس صورت میں کمپنی کے ارکان خود خریدار ہوتے ہیں اور ملنے والی رقم ان کی خریدی ہوئی چیزوں کا ہی نفع ہے، کمپنی کو جتنا نفع ہونا چاہئے وہ خود لینے کے بجائے اس میں خریدار کو بھی شامل کرتی ہے، جس کے جواز میں کوئی شبہ نہیں۔

دوسری صورت جو اس کی رکنیت کا علاحدہ فائدہ ہے وہ یہ کہ جن لوگوں کو یہ ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، ان کے خریدے ہوئے سامان میں بھی ان کو متعین کمیشن ملتا ہے اور یہ بھی شرعی نقطہ نظر سے درست ہے، اس کو دلالی کی اجرت پر قیاس کیا جا سکتا ہے، جبکہ متعاقدین میں سے کوئی ایک محنت کرنے والے دلال کو بیچنے یا خریدنے پر متعین اجرت دیتا ہے، جس کو حضرات فقہاء نے درست قرار دیا ہے، علامہ ابن قدامہ فرماتے ہیں:

''ویجوز أن یستأجر سمسارًا یشتری له ثیاباً ورخص فیه ابن سیرین عطاء والنخعی وکرهه الثوری وحماد، ولنا أنها منفعة مباحة یجوز النیابة فیها فجاز الاستئجار علیها'' (المغنی لابن قدمة ۵/۳۶۶)۔

(کپڑے کی خریداری کے لئے دلال کو اجرت پر رکھنا جائز ہے، امام ابن سیرین، امام عطاء، امام نخعیؒ اس کو جائز قرار دیتے ہیں، البتہ امام ثوری، اور حماد نے اس کو مکروہ کہا ہے، ہماری دلیل یہ ہے کہ یہ ایک مباح منفعت ہے جس میں نیابت جائز ہے، لہٰذا استیجار بھی جائز ہے)۔

اسی طرح کمپنی بھی رکنیت دیتے ہوئے اس سے یہ معاہدہ کرتی ہے کہ اگر وہ کمپنی کا مال فروخت کریں، لوگوں کو اپنی محنت اور جدوجہد سے کمپنی کا ممبر اور خریدار بنائیں تو اس کو کمیشن کی متعین رقم دی جائے گی، گویا یہ کمپنی کا دلال ہوا جو لوگوں کو کمپنی اور اس کی مصنوعات کی افادیت کو سمجھا کر خریدار بننے پر آمادہ کرتا ہے اور کمپنی اس کو اجرت کے طور پر متعین رقم دیتی ہے جو درست ہے، البتہ یہاں یہ سوال ہوتا ہے کہ دلال کی اجرت فیصد کے حساب سے درست ہے یا نہیں، مثلاً کوئی شخص یہ کہے کہ یہ میرا سامان فروخت کردو، قیمت کا پانچواں فیصد تمہارے لئے ہوگا، اب یہ نہیں معلوم کہ وہ سامان فروخت ہوگا یا نہیں، اگر ہوگا بھی تو کتنے میں، اجرت مجہول ہے اور مجہول اجرت کے ساتھ معاملہ درست نہیں ہے، اس لئے بعض حضرات فقہاء نے اس کو ناجائز قرار دیا ہے، مگر علامہ شامیؒ تعامل کے سبب اس کے جواز کے قائل ہیں اور حنفیہ کے یہاں اسی پر فتویٰ بھی ہے، کیونکہ یہ جہالت مفضی الی النزاع نہیں ہے، شامی نے دلالی کی اجرت کے تعلق سے لکھا ہے:

''تاتارخانیہ میں ہے کہ دلالی میں اجرت مثل واجب ہوتی ہے اور اگر عاقدین اس پر اتفاق کریں کہ ہر دس دینار پر اتنا کمیشن ہوگا تو یہ صورت ان کے لئے حرام ہے اور حاوی میں ہے کہ محمد بن مسلمہ سے دلالی کے کمیشن کے بارے میں سوال کیا گیا تو انھوں نے فرمایا کہ میرا خیال یہ ہے کہ اس میں کوئی حرج نہیں، اگر چہ اصلاً یہ معاملہ فاسد تھا، لیکن کثرت عامل کی وجہ سے اس میں کوئی حرج نہیں، البتہ اس کی بہت سی صورتیں ناجائز بھی ہیں، لیکن فقہاء نے ضرورۃً اس کو جائز قرار دیا ہے، جیسے کہ دخول حمام کے مسئلہ میں ضرورۃً جائز کہا ہے'' (شامی ۶/ ۶۳)۔

ان ہی جزئیات کے پیش نظر متاخرین فقہاء نے کمیشن پر دلالی کی اجرت کو جائز قرار دیا ہے، حضرت مولانا اشرف علی تھانویؒ ان ہی میں سے ہیں (دیکھئے: امداد الفتاوی ۳/ ۳۶۳)۔

مذکورہ بحث سے یہ بات واضح ہوگئی کہ خریدار بنانے پر کمپنی فیصد کے حساب سے جو کمیشن دیتی ہے وہ درست ہے۔

کمپنی سے وابستگی کا تیسرا فائدہ یہ ہے کہ کمپنی سے وابستہ شخص جن لوگوں کو خریدار بناتا ہے یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا، بلکہ ان کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوئے ہیں ان کی خریداری پر بھی اس پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ بہت آگے تک چلا جاتا ہے، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ اصل ممبر کے ذریعہ بنے ہوئے خریداروں کے آگے خریداروں کا پہلے شخص کو علم بھی نہیں ہوتا، ملاقات بھی نہیں ہوتی ہے، لیکن ان سب کی خریداور کمپنی سے وابستگی پر اس کو کمیشن ملتا رہتا ہے، سوال یہ ہے کہ یہ کمیشن کس چیز کے عوض مل رہا ہے؟ یہاں اس کی کوئی محنت بھی نہیں کہ اس کو دلالی کی اجرت قرار دی جائے، اگر چہ کمپنی کے نمائندگان کہتے ہیں کہ اصل ممبر کا کام آئندہ مرحلوں تک باقی رہتا ہے، بنے ہوئے خریداروں کا تعاون کرنا، سمجھانا، اہمیت بتانا وغیرہ، مگر صحیح یہ ہے کہ اس کی بہت کم ضرورت پڑتی ہے، راست خریدار بنانے تک محنت کی ضرورت ہوتی ہے، بعد میں شاذ و نادر ہی ضرورت پڑتی ہے، اس لئے اس کا کوئی اعتبار نہیں، اس لئے اس شکل میں بہتر ہے کہ راست خریدار کے آگے خریداروں کی خرید پر ملنے والی رقم کو کمپنی کی طرف سے انعام قرار دیا جائے اور انعام کے لئے بار بار کسی عمل کی ضرورت نہیں، گویا کمپنی نے رکنیت دیتے ہوئے یہ طے کر لیا کہ پہلے خریدار میں اجرت کے طور پر کمیشن ملے گا اور پھر بعد میں بھی اس خریدار کے ذریعہ جب جب خریدار بنتا رہے گا انعام اور خوشی کے طور پر ان کی خرید پر تم کو کمپنی انعام دیتی رہے گی، شروع میں محنت سے ایک خریدار بنا دیا اب اسی ایک عمل پر گا ہے بگا ہے وہ کمپنی سے انعام پا رہا ہے، جو شرعاً درست ہونا چاہئے۔

معلوم ہوا کہ کمپنی سے پہلی مرتبہ راست طور پر رکن بننے والے شخص کو ملنے والا کمیشن تین طرح سے حاصل ہوتا ہے:

۱- خود خریدی ہوئی چیزوں کا نفع جو کمپنی کی طرف سے دیا جاتا ہے۔

۲- راست طور پر بنائے گئے خریداروں کی خرید پر دلالی کی اجرت۔

۳- راست خریداروں کے توسط سے بنے ہوئے خریداروں کی خرید پر انعام کی رقم۔

تینوں شکلیں اپنی اپنی جگہ پر درست ہیں، اس لئے میرا خیال ہے:

۱- نیٹ ورک مارکٹنگ تجارت میں شریک ہونا جائز ہے۔

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والی رقم کو دلالی کی اجرت اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن انعام کی رقم تصور کیا جائے گا۔

۳- ممبری فیس میں سے کچھ کو سامان کی قیمت اور کچھ کو رکنیت کی فیس قرار دی جاتی ہے جو شرعاً درست ہے، یہ صورت ''بیع بالشرط'' کی نہیں ہے، تفصیل گزر چکی ہے، رکنیت فیس کو سروس چارج کہا جائے گا۔

۴- ممبر بننے والے کو اس کی رقم کا سامان نقد مل جاتا ہے، اس کے بعد اس کی مرضی ہے چاہے تو دوسروں کو خریدار اور ممبر بنا کر کمیشن حاصل کرے اور چاہے تو نہ بنائے اور کوئی کمیشن حاصل نہ کرے، کمپنی کی طرف سے ترغیب دی جاتی ہے شرط نہیں لگائی جاتی ہے، اس لئے غرر کی اس معاملہ میں کوئی صورت نظر نہیں آتی۔ ☆☆☆

بیع میں شرائط کی حیثیت اور نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا رحمت اللہ ندوی[1]

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے سوالنامہ میں چونکہ غرر، بیع بالشرط اور کمیشن وغیرہ کے سوالات یا شبہات اٹھائے گئے ہیں، لہٰذا مناسب معلوم ہوتا ہے کہ پہلے ان کا جائزہ لے لیا جائے تاکہ صحیح صورت حال تک رسائی اور درست رائے اختیار کرنے میں آسانی ہو۔

اس موضوع کے تمام پہلوؤں پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ ارتباط باہمی، جذبۂ تعاون باہمی اور بے روزگاری کے خاتمہ نیز غربت وافلاس کو مٹانے یا کم کرنے کے لئے یہ اسکیم شروع کی گئی ہے، مگر چونکہ اس طریقہ تجارت میں بعض اضافی شرطیں بھی لگائی گئیں ہیں اس لئے ان کی حیثیت کا جاننا بھی ضروری ہے۔

عقود میں شرط کا مختصر بیان

عقود میں شروط کی صحت وعدم صحت یا حلال وحرام شروط کو بقول علامہ ابن تیمیہؒ دو قول میں منضبط کرنا ممکن ہے:

۱- پہلا قول یہ ہے کہ عقود (معاملات) میں شروط وغیرہ اصلاً ممنوع ہیں، سوائے اس شرط کے جس کی اجازت شریعت نے دی ہو۔

یہ ''اصحاب ظواہر'' کا قول ہے، امام ابوحنیفہؒ کے بہت سے اصول کا دارومدار اسی پر ہے، بہت سے اصول شوافع، امام مالکؒ اور امام احمدؒ کے تلامذہ میں سے ایک طائفہ کا اصول بھی اسی پر مبنی ہے۔

امام ابوحنیفہؒ کے اصول کا تقاضہ یہ ہے کہ عقود میں کوئی ایسی شرط جو اس کے مطلق تقاضے کے خلاف ہو درست نہیں، اور مبیع میں شرط اس وقت درست ہے، جبکہ عقد ایسا ہو جسے فسخ کیا جاسکتا ہو، اسی وجہ سے بیع میں خیار تو درست ہے، لیکن مبیع کی حوالگی میں تاخیر کسی حال میں ان کے نزدیک جائز نہیں۔

مذکورہ بالا رائے کے حاملین کے پیش نظر حضرت بریرہ کا مشہور قصہ ہے، جس میں ان حضرات کے لئے دو دلیلیں ہیں:

۱- حضور کا فرمان: ''ماکان من شرط لیس فی کتاب اللہ فھو باطل'' (ہر وہ شرط جو کتاب اللہ میں نہ ہو وہ باطل ہے)

۲- یہ حضرات ان تمام شروط کو جو مقتضائے عقد کے منافی ہوں ''اشتراط ولاء'' پر قیاس کرتے ہیں، کیونکہ اس میں علت اس شرط کا تقاضائے عقد کے خلاف ہونا ہے۔

۲- دوسرا قول یہ ہے کہ عقود اور شروط میں اصل جواز وصحت ہے، لہٰذا وہی عقد یا شرط باطل اور حرام قرار دی جائے گی جس کی حرمت وابطال پر دلیل شرعی قائم ہو جائے، یا جو حضرات قیاس کے قائل ہیں، ان کے یہاں قیاس سے ثابت ہوجائے۔

امام احمد بن حنبلؒ سے منصوص اکثر اصول اسی قول کے تحت آتے ہیں، اور امام مالک بھی اس سے قریب ہیں، علامہ ابن تیمیہؒ نے اپنے فتاوی میں کتاب البیوع ''باب شروط العقود'' کے تحت اس پر مفصل ومدلل اور مکمل گفتگو کی ہے، جو ۳۲/صفحات تک پھیلا ہوا ہے (الفتاوی الکبری لابن تیمیہ ۴/۷۶-۱۰۷)۔

جائز اور ناجائز شرط کی چند مثالیں

جائز شرط

بیع میں وصف کی شرط لگانا درست ہے، اگر وصف مشروط کے مطابق مبیع پائے تو بیع صحیح، ورنہ باطل، مثلاً کوئی کتاب خریدنے والا یہ شرط لگائے کہ اس کے

[1] استاذ مدرسہ اصلاح المسلمین رائے بریلی۔

اوراق (کاغذ) پیلے ہوں، یا گھر خریدنے والا یہ شرط لگائے کہ اس کے دروازے لوہے کے ہوں۔

یہ شرط بالکل اسی طرح درست ہے جس طرح خاص منفعت کی شرط لگانا درست ہے، جیسے کسی جانور کا فروخت کرنے والا اس پر سوار ہو کر کسی متعین جگہ تک پہنچنے کی شرط لگائے یا کسی گھر کو بیچنے والا ایک ماہ رہنے کی شرط لگائے۔

ناجائز شرط

۱- ایک ہی بیع میں دو شرطیں جمع کرنا، جیسے لکڑیوں کا خریدار لکڑیاں توڑنے اور ڈھونے کی شرط لگائے۔

۲- ایسی شرط لگانا جو اصل بیع میں خلل پیدا کرنے والی ہو اور بیع کے مقتضی کے خلاف ہو، جیسے جانور بیچنے والا یہ شرط لگائے کہ مشتری اسے نہیں بیچے گا یا زید کے ہاتھ نہیں بیچے گا، یا بیچتے وقت یہ شرط لگائے کہ مشتری اسے قرض دے گا یا اس کے ہاتھ کوئی چیز فروخت کرے گا۔

۳- ایسی باطل شرط جس کے ساتھ عقد تو درست ہو جائے لیکن وہ شرط باطل ہو جائے، جیسے غلام بیچنے والا یہ شرط لگائے کہ حق ولاء اسے حاصل ہوگا۔

''فقہ الاسلام شرح بلوغ المرام'' کے مؤلف عبدالقادر شیبۃ الحمد نے حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا حضرت جابرؓ سے اونٹ خرید کر پھر قیمت اور اونٹ دونوں واپس کردینے کی حدیث کے فوائد میں ایک فائدہ یہ بھی ذکر کیا ہے:

''جواز البیع والشرط إذا کان الشرط معلوما ولا یتعارض مع المراد من البیع ویصح إفراده بالعقد''

(یعنی بیع اور شرط جائز ہے، جبکہ شرط معلوم ہو اور بیع کے مقصد سے متصادم نہ ہو اور اسے عقد سے علاحدہ کرنا صحیح ہو) (فقہ الاسلام ۵/ ۱۹)۔

اس سلسلہ میں امام نوویؒ کا قول مذکورہ کتاب کے مؤلف نے یہ نقل کیا ہے:

''قال النووی: قال العلماء: الشرط فی البیع أقسام: أحدہا یقتضیہ جائزان اتفاقا، الثالث: اشتراط العتق فی العبد وھو جائز عند الجمہور لحدیث عائشۃ وقصۃ بریرۃ، الرابع: مایزید علی مقتضی العقد ولامصلحۃ فیہ للمشتری کاستثناء منفعتہ فھو باطل'' (ایضا ۵/۲۸،۲۹)۔

۱- ایسی شرط جس کا مطلق عقد متقاضی ہو، جیسے حوالہ کرنے کی شرط۔

۲- ایسی شرط جس میں کوئی مصلحت ہو، جیسے رہن کی شرط۔

شرط کی یہ دونوں قسمیں بالاتفاق جائز ہیں

۳- غلام کی بیع میں عتق (آزاد کرنے) کی شرط لگانا۔

یہ بھی جمہور کے نزدیک حدیث عائشہؓ اور قصہ بریرہؓ کی وجہ سے جائز ہے۔

۴- ایسی شرط جو تقاضائے عقد سے زائد ہو اور اس میں مشتری کے لئے کوئی مصلحت بھی نہ ہو، جیسے مبیع کی منفعت کا استثناء، یہ صورت باطل ہے۔

اسی کتاب میں ایک دوسری جگہ یوں تحریر فرماتے ہیں:

''...وقد اتضح أن الشرط الباطل ھو الذی ینافی مقصود البیع، کما إذا اشترط فی بیع الجاریۃ أن لا یطأھا، وفی الدار أن لا یسکنھا، وفی العبد أن لا یستخدمہ، وفی الدابۃ أن لایرکبھا، قال الحافظ فی الفتح: وأما حدیث النھی عن بیع و شرط ففی إسنادہ مقال: و ھو قابل للتاویل الخ۔ وأما إذا اشترط شیئًا معلومًا لوقت معلوم فلابأس بہ، ففی حدیث النھی عن الثنیا (عن جابر أن النبی ﷺ نھی عن المحاقلۃ والمزابنۃ والمخابرۃ وعن الثنیا إلا أن تعلم'' (رواہ الخمسۃ إلا ابن ماجۃ وصححہ الترمذی) إلا أن تعلم''۔

یہ واضح ہو چکا ہے کہ شرط باطل وہ ہے جو مقصد بیع کے منافی ہو، جیسے باندی کی بیع میں یہ شرط لگا دے کہ مشتری اس سے وطی نہیں کرے گا، اور گھر کی بیع

میں یہ شرط کہ وہ اس میں نہیں رہے گا، اور غلام کی بیع میں کہ خدمت نہیں لے گا، اور جانور کی بیع میں کہ وہ اس پر سواری نہیں کرے گا۔

حافظ ابن حجر "فتح الباری" میں فرماتے ہیں: بیع اور شرط کی ممانعت والی حدیث کی سند میں کلام ہے اور وہ قابل تأویل ہے، اور اگر معلوم شئی کی شرط معلوم وقت کے لئے لگائے تو کوئی حرج نہیں، کیونکہ حدیث ''نهى عن الثنيا'' میں ''إلا أن تعلم'' کا استثناء موجود ہے (فقہ الاسلام ۵/ ۴۷)۔

غرر

غرر کے متعلق دوٹوک اور واضح مسئلہ تحریر کرتے ہوئے علامہ یوسف القرضاوی یوں لکھتے ہیں:

''وكل عقد للبيع فيه ثغرة للتنازع، بسبب جهالة في المبيع أو غرر يؤدي إلى الخصومة بين الطرفين أو غبن أحدهما للآخر، فقد نهى عنه النبي ﷺ سدا للذريعة''

''وليس كل غرر ممنوعا... ولكن الممنوع هو الغرر الفاحش الذي يؤدي إلى الخصومة والنزاع أو إلى أكل أموال الناس بالباطل''

''فإذا كان الغرر يسيرا ومراد ذلك إلى العرف لم يحرم البيع'' (الحلال والحرام فی الاسلام/ ۲۲۲)۔

(بیع کا ہر وہ معاملہ جس میں تنازع کی گنجائش ہو، مبیع میں جہالت کی وجہ سے یا کسی ایسے غرر کی وجہ سے جو طرفین کو خصومت تک پہنچادے یا ایک دوسرے کو غبن تک لے جائے، حضور صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے سد ذریعہ کے طور پر منع فرمایا ہے۔

لیکن ہر غرر ممنوع اور ناجائز نہیں ہے، کیونکہ بعض بیع غرر سے خالی نہیں ہوتی، جیسے کوئی شخص مثلاً گھر خریدتا ہے تو وہ اس کی بنیاد اور فصیل اور چہار دیواری کی اندرونی کیفیات سے واقف نہیں ہوسکتا، البتہ وہ غرر فاحش ممنوع ہے جو نزاع کا باعث اور خصومت کا موجب ہو یا لوگوں کے اموال ناحق طریقہ سے کھانے کا سبب ہو۔

لہٰذا جب غرر یسیر ہوگا (اور اس کا دارومدار عرف پر ہے) تو بیع حرام نہیں ہوگی۔

صاحب "منہاج المسلم" نے لکھا ہے: ''لا يجوز بيع فيه غرر، فلا يباع سمك في الماء'' (منہاج المسلم/ ۲۷۰)۔

(ایسی بیع جائز نہیں ہے جس میں غرر ہو، لہٰذا پانی میں رہتے ہوئے مچھلی کی بیع نہیں ہوسکتی)۔

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے خرید وفروخت کے ایسے معاملات سے منع فرمایا ہے جس میں غرر ہو۔

اب دیکھنا چاہیے کہ معاملات میں غرر جہالت کس کس راہ سے آتی ہے؟

قرافی کا خیال ہے کہ غرر سات جہتوں سے پیدا ہوتا ہے، صاحب "تہذیب" نے اس پر دو کا اضافہ کیا ہے۔

۱- مدت معلوم نہ ہو،

۲- شئی کی صفت معلوم ومتعین نہ ہو بیع قبل القبض میں غرر جہت سے ہے کہ مبیع کا موجود ہونا معلوم ہے، لیکن یہ معلوم نہیں کہ کیا مبیع حاصل بھی ہوسکے گی؟

غرر کے درجات

غرر کی اس تشریح سے واضح ہے کہ "غرر" کا دائرہ نہایت وسیع ہے، اس لئے فقہاء نے غرر کے بھی درجات مقرر کئے ہیں "غرر کثیر" معاملہ کے درست ہونے میں مانع ہے اور یسیر غرر مانع نہیں ہے، البتہ بعض معاملات وہ ہیں کہ جن کی درجہ بندی خود دشوار ہے کہ ان کا شمار غرر کثیر میں ہوگا یا کہ قلیل میں، حافظ ابن رشد نے غرر غیر مؤثر کی بابت وضاحت کی ہے: ''أن غير المؤثر هو اليسير أو الذي تدعو إليه الضرورة أو ما جمع الأمرين''

(غرر غیر مؤثر وہ ہے جو معمولی یا تقاضائے ضرورت کے تحت ہو یا اس میں دونوں باتیں جمع ہوں) (جدید فقہی مسائل ۴/ ۲۰۶-۲۰۹)۔

غرر سے ممانعت کی اصل وجہ اختلاف ونزاع کا وجود ہے، لہٰذا اگر کوئی غرر بے ضرر ہو اور اس سے فریقین میں نزاع پیدا نہ ہو تو وہ غرر یسیر کے درجہ میں

آئے گا اور اس کا دارو مدار عرف پر ہے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی صاحب تحریر فرماتے ہیں: ''کسی چیز کا عرف ورواج بھی انسان کے لئے اس کو قابل قبول بنادیتا ہے، اور یہ بات نزاع کو روکنے کا باعث بن جاتی ہے، پس جیسے ایسی جہالت جو باعث نزاع نہ ہو، معمولی جہالت ہے، اور عقد کی صحت میں مانع نہیں، اسی طرح جو غرر نزاع کا باعث بن جاتا ہو، سمجھنا چاہئے کہ یہ غرر فاحش ہے، جو دوسرے فریق کے لئے ناقابل تحمل ہے، اور جو غرر عام طور پر باعث نزاع نہ ہوتا ہو وہ ''غرر یسیر'' ہے اور عقد کے لئے باعث فساد نہیں'' (جدید فقہی مسائل ۴/۲۱۱)۔

دلالی کی اجرت اور کمیشن کا حکم

دلالی کی اجرت کو مولانا قاضی مجاہد الاسلام قاسمیؒ نے عام رواج اور کثرت تعامل کی بنیاد پر جائز قرار دیا ہے، اگرچہ اصل کے اعتبار سے فاسد لکھا ہے۔

اس کے ساتھ علامہ شامی کا قول ''تاتارخانیہ'' کے حوالہ سے یہ نقل کیا ہے کہ دلال کے لئے اجرت مثل یا وہ رقم جس پر اصحاب معاملہ کا اتفاق ہو جائے، واجب ہوگی (فتاوی قاضی خاں/۱۰۸)۔

مولانا محمد یوسف صاحب لدھیانویؒ نے دلالی کی اجرت کو مطلقاً جائز لکھا ہے (آپ کے مسائل اور ان کا حل ۶/۲۸۱)

اور علامہ یوسف القرضاوی دلال کی اجرت کے تعلق سے کلام کرتے ہوئے اپنی مشہور تصنیف ''الحلال والحرام فی الاسلام'' میں لکھتے ہیں:

''ولا بأس أن يأخذ السمسار أجره نقودا معينة أو عمومة بنسبة معينة من الربح أو ما تتفقون عليه، قال البخاری فی صحيحه: لم ير ابن سيرين وعطاء وابراهيم والحسن بأجر السمسار بأسا... وقال النبی ﷺ: ''المسلمون عند شروطهم'' (کتاب مذکور ۶/۲۲۸)۔

(اس میں کوئی مضائقہ نہیں کہ دلال متعین رقم کی شکل میں یا نفع کے متعین تناسب سے عمومی شکل میں یا پھر جس پر اتفاق ہو جائے اس میں سے اپنی اجرت لے، امام بخاریؒ نے اپنی صحیح میں فرمایا ہے کہ ابن سیرین، عطاء، ابراہیم اور حسن دلال کے اجرت لینے میں کوئی حرج نہیں سمجھتے تھے، اور عبداللہ بن عباسؓ فرماتے ہیں: یہ کہنے میں کوئی مضائقہ نہیں کہ یہ کپڑا بیچ دو، اتنے اتنے سے جو زائد رقم ہوگی وہ تمہاری ہوگی، محمد بن سیرینؒ کا قول ہے، جب یہ کہے کہ اتنے میں بیچ دو جو نفع ہوگا وہ تمہارا ہے، یا ہم دونوں کے درمیان مشترک ہوگا، ایسا کرنے میں کوئی حرج نہیں، اور حضور صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے، مسلمان اپنے شروط کے پابند ہیں)۔

کمیشن کے جواز کو مولانا محمد یوسف لدھیانویؒ ایک مثال سے واضح کرتے ہوئے تحریر فرماتے ہیں: ''ایک کمپنی مال تیار کرتی ہے اور وہ کچھ لوگوں کو اپنے مال کی نکاسی کے لئے اس کمپنی کا وکیل اور ایجنٹ مقرر کرتی ہے، جو شخص کمپنی کے مال کی نکاسی کے لئے اس کمپنی کا وکیل اور نمائندہ ہو اس کو کمپنی کی طے کردہ شرائط کے مطابق کمپنی سے کمیشن اور معاوضہ وصول کرنے کا حق ہے'' (آپ کے مسائل اور ان کا حل ۶/۲۸۲)۔

''بیع کی بعض اور جائز یا ناجائز صورتیں'' کے عنوان کے تحت مولانا مجیب اللہ ندویؒ لکھتے ہیں:

''مال کے بیچنے کے لئے کمیشن پر یا اجرت پر ایجنٹ مقرر کئے جاسکتے ہیں، ان سے ضمانت بھی لی جاسکتی ہے، مگر ضمانت میں یہ شرط نہ ہو کہ اگر تم نے اتنا مال نہ فروخت کیا یا اتنے دن کام نہ کیا تو یہ ضمانت ضبط ہو جائے گی، ضمانت کا روپیہ صرف اس صورت میں لیا جاسکتا ہے، جب وہ ہدایت کے خلاف عمل کرے اور نقصان ہو جائے یا وہ کوئی مال یا چیز لے کر غائب ہو جائے'' (اسلامی فقہ ۲/۳۸۵)۔

دلالی کی اجرت اور کمیشن کے براہ راست جواز کو سمجھ لینے کے بعد جہاں تک مسئلہ بالواسطہ بننے والے ممبر کی خریداری پر کمیشن کا ہے تو وہ بھی جائز ہے۔

کیونکہ دوسرے ممبر کے اصل استحقاقی کمیشن میں کمپنی کٹوتی نہیں کرتی جس سے اس کا کوئی نقصان ہو، دوسرے اس وجہ سے بھی جواز ثابت ہوتا ہے کہ جائز چیز جب جائز ذریعہ سے حاصل ہو تو وہ جائز ہوگی۔

خلاصہ بحث

تجارت کے نئے رائج طریقوں میں ایک طریقہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' بھی ہے، جو کسی کمپنی کے ماتحت ہوتا ہے، کمپنی اپنی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت کرنے کے بجائے ممبر سازی کرتی ہے اور جو شخص ممبر بنتا ہے کمپنی اپنی مصنوعات اسے فراہم کرتی ہے، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء کے ساتھ ایک اہم سہولت یہ بھی حاصل ہوتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو ممبر بنائے گا اور جتنے بھی ممبر اس کے ذریعہ بنیں گے وہ کمپنی کی طرف سے کمیشن کا بھی مستحق ہوگا، پھر اس کے بنائے ممبر کے ذریعہ جو آگے ممبر بنیں گے ان کے نفع یا خریداری کا کمیشن براہِ راست انھیں تو ملے گا ہی اس کے ساتھ پہلے ممبر کو بھی ملے گا، مثلاً زید براہِ رست کمپنی کا ممبر ہے، پھر اس کے ذریعہ بکر اور اس کے ذریعہ عمر ممبر بنے تو زید کو اپنے کمیشن کے علاوہ بکر اور عمر کا کمیشن بھی ملے گا، لیکن ان دونوں کا جو کمیشن متعین ہے اس میں کوئی کتر و بیونت نہیں ہوگی۔

چونکہ تجارت کا یہ جدید طریقہ عوام کے فائدہ اور افلاس وغربت کو ختم یا کم کرنے کی ایک مناسب کوشش، باہمی تعاون اور جذبہ ہمدردی کے طور پر ہے اور اسلامی نقطۂ نظر سے اس میں کوئی قباحت معلوم نہیں ہوتی ہے، مثلاً غرر، ضرر، خطر، ربوا، قمار اور شروط باطلہ وفاسدہ سے خالی ہے، لہٰذا جائز ہے۔

ممبر جس طرح براہِ راست اپنا کمیشن لے سکتا ہے، اسی طرح وہ کمیشن بھی لے سکتا ہے جو اسے بالواسطہ طور پر دوسرے ممبر سے مل رہا ہے، کیونکہ دوسرے ممبر کے کمیشن میں کمپنی نہ تو کوئی کٹوتی کرتی ہے، اور نہ ہی اسے اس کے استحقاق سے محروم رکھتی ہے، بلکہ یہ کمپنی کا انعام ہے اور ذریعۂ حصول بھی جائز ہے، کیونکہ وہ حَبس وقت اور عمل کی اجرت ہے۔

لہٰذا یہ صورت بھی جائز ہے اور دلال کی اجرت عرف اور کثرت تعامل کی وجہ سے جائز ہے۔

اس مختصر وضاحت کے بعد ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' سے متعلق سوالات کے جوابات حسب ذیل ہوں گے:

۱- اس جدید طریقہ تجارت میں شریک ہونا جائز ہے، عدم جواز کی کوئی وجہ نہیں۔

۲- براہِ راست بننے والے ممبر کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والے کی خریداری پر کمیشن کا حکم یکساں ہے اور دونوں طریقوں سے ملنے والا کمیشن جائز ہے۔

۳- کمپنی ممبر سے جو رقم شروع میں جمع کراتی ہے اسے خواہ زرتعاون کہیں، یا رکنیت کی فیس کا نام دیں یا اشیاء کی قیمت قرار دیں کوئی مضائقہ نہیں، یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں نہیں آتی ہے۔

۴- معاملہ میں کسی قسم کا کوئی غرر نہیں پایا جاتا ہے، اگر غرر فرض بھی کرلیں تو غرر یسیر ہے جو بیع کے جواز میں مانع نہیں۔

نیٹ ورک مارکٹنگ

مفتی محمد عارف باللہ القاسمی [1]

تجارت کا مقصود ضرورتوں کی تکمیل ہے، اور ظاہر ہے کہ جب دولت چند مخصوص لوگوں کی جاگیر بن جائے گی تو بقیہ لوگ ان کے محتاج بن کر رہ جائیں گے، سرمایہ دارانہ نظام اور اشتراکیت کی اسی خرابی کی وجہ سے اسلام نے اسے ناپسند کیا اور اس نظام کو رد کیا ہے۔

۱- الف- موجودہ نیٹ ورک مارکٹنگ کی حقیقت پر غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس میں بھی نیچے کام کرنے والے ایک بڑے طبقہ کا مال ناحق بغیر کسی محنت کے اوپر کے چند لوگوں کے ہاتھ میں پہنچتا ہے، اس لئے سرمایہ دارانہ نظام اور اشتراکیت کو اسلام نے جس قباحت کی وجہ سے ناپسند اور ممنوع قرار دیا ہے اسی طرح اشتراک علت کی وجہ سے نیٹ ورک مارکٹنگ بھی ممنوع ہوگی اور اس میں شرکت جائز نہ ہوگی۔

ب- جب ہم نیٹ ورک مارکٹنگ پر غور کرتے ہیں تو اس پر قمار کی تعریف پوری طرح صادق آتی ہے، اور قرآن نے اس سے منع کیا ہے، چنانچہ ارشاد باری ہے:

"إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه" (مائدہ: ۹۰)۔

اس میں شریک ہونے والا جو مال لگاتا ہے وہ اس خطرہ سے یقینا دوچار رہتا ہے کہ اس کو اس کے عوض میں نفع حاصل ہوگا یا نہیں؟ بلکہ معاشرہ میں ایک بڑی تعداد ایسے افراد کی ہے جو اس کے تابناک مستقبل سے متاثر ہوکر اس سے مربوط ہوئے، لیکن ممبر سازی کے فن میں ناکامی کی وجہ سے اپنی لگائی ہوئی رقم کی منفعت کو حاصل نہ کرسکے اور ایسے معاملات کو جن میں منفعت کا حاصل ہونا یا نہ ہونا، نامعلوم ہو اور یہ خطرہ ہو کہ مال کا عوض حاصل ہوگا کہ نہیں، ''بیع غرر'' کہلاتا ہے، چنانچہ ''مبسوط سرخسی'' میں غرر کی تعریف اس طرح مذکور ہے:

''الغرر ماكان مستور العاقبة'' (غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو) (مبسوط باب الخيار بغير الشرط)۔

ان معاملات سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے جن میں غرر پایا جاتا ہو، ''ابوداؤد'' میں یہ روایت مذکور ہے:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر'' (سنن ابوداؤد، حدیث نمبر: ۲۳۷۶) (رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع غرر سے منع فرمایا ہے)۔

ج- مزید برآں اس میں دوام واستمرار ممکن نہیں ہے، جیسا کہ اس قسم کی بہت سی اسکیمیں آکر ناپید ہوچکی ہیں، ایک نہ ایک حد پر جاکر اسے بھی یقینی طور پر بند ہونا ہے، تو جب یہ سلسلہ رک جائے گا اس وقت آخری مراحل کے شرکاء کو یقینی طور پر خسارہ سے دوچار ہونا پڑے گا، جبکہ اعلیٰ ممبران نفع کے مستحق ہوں گے اور نفع پائیں گے، اور یہ ایک حقیقت ہے کہ آخری مرحلہ کے ممبران کی تعداد تمام مراحل کے ممبران سے کہیں زیادہ ہوتی ہے، تو اس وقت چند لوگوں کے منافع کا بوجھ آخری مرحلہ کے ممبران کو اٹھانا پڑے گا، اس لئے بجا طور پر یہ بات کہی جاسکتی ہے کہ اس نظام معیشت کا خلاصہ یہی ہے کہ چند لوگوں کے منافع کی خاطر عوام کی ایک بڑی تعداد خسارہ برداشت کرے۔

د- اس کاروبار کی حقیقت میں غور کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ یہ درحقیقت شرکت پر مبنی نہیں ہے، کیونکہ شرکت یا تو بصورت مضاربت ہوتی ہے یا بصورت عنان اور اس پر ان دونوں کی تعریف صادق نہیں آتی، بلکہ یہ عقد، بیع بالشرط اور عقد اجارہ پر مشتمل ایک عقد ہے کہ جب کوئی شخص اس کاروبار میں خود کو لگانا چاہتا ہے تو سب سے پہلے وہ اس کمپنی سے کمپنی کی شرط کے مطابق چیزیں خریدتا ہے جن میں اس کو انتخاب کا اختیار نہیں ہوتا، بلکہ وہ تمام چیزیں خریدنی پڑتی ہیں جو کمپنی کی ''کٹ'' میں موجود ہوتی ہیں، اس میں صرف اپنی ضرورت کے مطابق چیزوں کے لینے کا اختیار نہیں ہوتا ہے (حالانکہ بیع وشراء کا اصل مقصود ضرورت کی تکمیل ہے، اور اسی کے پیش نظر بیع وشراء کا وجود عمل میں آیا ہے) اور اس خریداری کے بعد کمپنی سامان کی قیمت کے ساتھ رکنیت کی فیس

---

[1] استاذ حدیث جامعہ عائشہ نسواں حیدرآباد۔

وصول کرتی ہے اور اس فیس کو وصول کر کے اسے اپنی کمپنی کا اجیر بناتی ہے، اور اجرت یہ متعین کرتی ہے کہ جتنے لوگ اس کے واسطے سے کمپنی سے مربوط ہوں گے ان کے اعتبار سے اس کو کمپنی کمیشن دے گی۔

اس پوری حقیقت پر غور کرنے سے یہ حقائق سامنے آتے ہیں:

۱- اس معاملہ میں بیع بالشرط پائی جاتی ہے۔ جبکہ حدیث میں ہے:

''أن النبی ﷺ نھی عن بیع وشرط البیع باطل والشرط باطل'' (مجمع الزوائد حدیث: ۶۳۸۶)۔

(نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع اور شرط سے منع فرمایا اور بیع بھی باطل ہوگی اور شرط بھی)۔

اس معاملہ میں ایسی شرطیں مذکور ہوتی ہیں، جو مقتضائے عقد کے خلاف ہیں، مثلاً: یہ شرط کہ کمپنی سے خریدی ہوئی اشیاء کو خود استعمال کرنا ہے، اسے فروخت کرنا ممنوع ہے، اس لئے کہ بازار میں عام فراہم اشیاء کی طرح ان کمپنیوں کی اشیاء کو کھلے عام بازار میں بیچنا اور ان کی دوکان کھولنا ممنوع ہے، یہ ایک شرط ہے، جو شرعاً درست نہیں ہے اور بیع فاسد ہونے کا ذریعہ ہے، صاحب فتح القدیر لکھتے ہیں:

''وکل شرط یقتضیه العقد وفیه منفعة لأحد المتعاقدین أو للمعقود علیه وهو من أهل الاستحقاق یفسده کشرط أن لایبیع المشتری العبد المملوك'' (فتح القدیر)۔

(اور ہر وہ شرط جس کا عقد تقاضا نہ کرتا ہو اور اس میں عاقدین میں سے کسی ایک کا یا معقود علیہ کا نفع ہو اگر وہ استحقاق کا اہل ہو تو وہ بیع کو فاسد کر دیتی ہے، جیسے کہ یہ شرط کہ خریدار اس غلام کو نہ بیچے)۔

۲- نیٹ ورک مارکٹنگ کا پہلا عقد دو عقد: عقد بیع اور عقد اجارہ پر مشتمل ہوتا ہے۔ (عقدین فی عقد) اور احادیث میں اس سے منع کیا گیا ہے، روایت میں ہے:

''نھی النبی ﷺ عن صفقتین فی صفقة واحدة'' (مسند احمد حدیث: ۳۷۷۴، مسند بزار حدیث: ۲۰۱۷)۔

(نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ایک عقد میں دو عقد کرنے سے منع فرمایا ہے)۔

۳- اس معاملہ میں اجارہ کی اجرت حد درجہ مجہول و نامعلوم ہوتی ہے، جبکہ اجارہ کے درست ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ اجرت معلوم و متعین ہو۔

صاحب ''البحر الرائق'' علامہ ابن نجیمؒ لکھتے ہیں:

''إذا کان ماوقع علیه الإجارة مجهولا فی نفسه أو فی أجرة أو فی مدة الإجارة أو فی العمل المستاجر علیه فالإجارة فاسد'' (البحر الرائق)۔

(جبکہ وہ چیز جس میں عقد اجارہ واقع ہوا ہے مجہول ہو یا اجرت یا مدت اجارہ یا وہ عمل جس کی تکمیل کے لئے عقد اجارہ واقع ہوا ہے اس میں جہالت ہو تو اجارہ فاسد ہے)۔

۴- خریدنے والے کی کامل رضا کا فقدان، اس لئے خریدنے والے کو یہ اختیار نہیں ہوتا کہ وہ ابتدائی معاملات کے وقت صرف اپنی ضرورت کی چیزیں لے، ہاں بعد میں تو کمپنی کی کوئی بھی چیز اپنی ضرورت کے مطابق لے سکتا ہے، لیکن رکنیت حاصل کرنے کے وقت اسے کمپنی کی جانب سے متعین ''کٹ'' ہی لینی پڑتی ہے چاہے اس میں اس کی ضرورت کی چیزیں ہوں یا اس میں موجود اشیاء ایسی ہوں جن کی اسے زندگی میں نہ کبھی ضرورت محسوس ہوئی ہو اور نہ اب ہو رہی ہو لیکن اسے وہ لینا ضروری ہوتا ہے، اور وہ اس رکنیت کے حاصل کرنے کے لئے جس کے پیچھے ایک ''موہوم دولت کا خواب'' اسے دکھایا گیا ہوتا ہے، اس سامان کو خرید لیتا ہے، اس لئے خریدتے وقت اس کی کامل رضا کا فقدان رہتا ہے، جبکہ عقد بیع کے درست ہونے کے لئے خریدنے والے کا راضی ہونا ضروری ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ موجودہ نیٹ ورک مارکٹنگ کی مروجہ صورتوں میں نہ تو بیع درست ہوتی ہے اور نہ ہی عقد اجارہ درست ہوتا ہے، مزید یہ کہ اس تجارت کے سوتے قمار اور ان معاشی نظام سے ملتے ہیں جن کو اسلام نے ممنوع قرار دیا ہے، اس لئے اس میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔

۲- انسان اپنی محنت کے عوض اجرت پاتا ہے، کمپنی کی جانب سے دیا جانے والا کمیشن اوران لوگوں کی خریداری یا رکنیت کی فیس پر کمیشن جن کے پیچھے اس کی محنت صرف ہوئی ہے، ان کی خریداری یا ممبر شپ پر کمیشن اوران کی خریداری یا رکنیت کی فیس پر کمیشن جن کے پیچھے اس کی محنت صرف نہیں ہوئی ہے، میں فرق ہونا چاہئے، چونکہ ثانی الذکر کی خریداری میں یا رکنیت میں اس کا عمل اور اس کی محنت شامل نہیں ہے، اس لئے وہ کمیشن (اجرت) کا وہ مستحق نہیں ہوگا بلکہ وہ لوگ جن کو اس نے براہ راست ممبر بنایا ہے، ان کے ممبر بن جانے کے بعد کی خریداری پر بھی کمیشن کا استحقاق نہیں ہونا چاہیے، اس لئے کہ کسی کو ممبر بناتے وقت تو محنت کرنی پڑتی ہے، لیکن ممبر بنے ہوئے شخص پر کمپنی سے خریداری کرنے کی محنت نہیں کی جاتی، بلکہ وہ شخص خود ہی اپنے شوق سے اپنے نفع کی لالچ میں خریداری کرتا ہے، اور عام طور پر اس نیٹ ورک مارکٹنگ میں زیادہ تر توجہ ممبر سازی پر ہی دی جاتی ہے اور تمام تر ممبروں کی کوشش دوسروں کو ممبر بنانے میں صرف ہوتی ہے۔ گویا اس اجارہ کی حقیقت ممبر سازی کا فریضہ انجام دینا ہے، اس لئے جن لوگوں کو اس نے ممبر بنایا ہے یا جن کے ممبر بنانے میں اس کی محنت صرف ہوئی ہے، ان کے ممبر بننے کے وقت کمپنی کو جو رقم حاصل ہوئی ہے، صرف اس میں سے ہی کمیشن (اجرت) کا استحقاق اسے حاصل ہوتا ہے، کیونکہ اس کی حقیقت ''اجیر مشترک'' کی ہے، اور اجیر مشترک کے بارے میں فقہاء نے یہ صراحت کی ہے کہ وہ عمل اور محنت کے بدلے میں مستحق اجرت ہوتا ہے، فتاویٰ ہندیہ میں ہے:

''الأجير المشترك من يستحق الأجر بالعمل'' (مجمع الانہر احکام الأجیر ۵۰۰/۴)۔

(اجیر مشترک وہ ہے جو اپنے عمل کے بدلے اجرت کا مستحق ہوتا ہے)۔

۳- ممبر بنتے وقت کمپنی جو رقم وصول کرتی ہے اس میں سے کچھ رقم کو سامان کی قیمت اور کچھ رقم کو رکنیت فیس قرار دیتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ کمپنی سے سامان کی خریداری میں کمپنی کا ممبر بننا شرط ہے جس میں بائع کا فائدہ ہے اور مقتضائے عقد بیع کے خلاف ہے، اور ایسی شرط سے بیع فاسد ہوجاتی ہے (دیکھئے: فتح القدیر)۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اس لئے اس میں شرکت کا انجام کے حوالے سے یہ خطرہ لاحق رہتا ہے کہ نا سے اپنی لگائی گئی رقم کا عوض حاصل ہوگا یا نہیں، اور غرر کی تعریف یہی ہے کہ معاملہ کا انجام مخفی اور نامعلوم ہو اور عوض ملنے یا نہ ملنے کا اندیشہ لاحق ہو، ''مبسوط سرخسی'' میں غرر کی تعریف ان الفاظ میں کی گئی ہے:

''الغرر ماكان مستور العاقبة'' (غرر وہ ہے جس کا انجام پوشیدہ ہو) (مبسوط للسرخسی؛ باب الخيار بغير الشرط)۔

علامہ جرجانیؒ نے غرر کی یہ تعریف کی ہے:

''ما يكون مجهول العاقبة لا يدرى أيكون أم لا'' (بحوالہ موسوعہ فقہیہ/ مادہ غرر)۔

(غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو اور یہ معلوم نہ ہو کہ وہ ہوگا یا نہیں)۔

ان تعریفوں کے مطابق غرر کی تعریف اس معاملہ پر بالکل منطبق ہوتی ہے، اس لئے کہ اس میں جس عمل پر اسے اجیر بنایا جاتا ہے اور جو اس سے رکنیت فیس وصول کی جاتی ہے، اس کا عوض کا انجام نامعلوم ہے کہ وہ عوض اسے حاصل ہوگی یا نہیں، بلکہ عوض کے حاصل نہ ہونے کا گمان غالب رہتا ہے، اور یہ ایسا ہی ہے جیسا کہ پانی میں مچھلی اور ہوا میں اڑتی ہوئی چڑیا کی بیع کی جائے، فقہاء نے اس کو غرر کثیر کی بنیاد پر ناجائز قرار دیا ہے (مصدر سابق)، اس اعتبار سے اس پر بھی غرر کثیر کی تعریف وحقیقت پوری اترتی ہے اس لئے یہ معاملہ بھی تمام تر قباحتوں کے ساتھ غرر کثیر پر مشتمل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہوگا۔

خلاصہ

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، اس لئے کہ یہ تجارت غرر، قمار، شروط فاسدہ، عقدین فی عقد اور جہالت اجرت وغیرہ پر مشتمل ہے۔

۲- ممبر بنانے والے صرف ان ہی افراد سے حاصل ہونے والی رقم میں کمیشن (اجرت) کے مستحق ہیں، کیونکہ ان کی حیثیت اجیر مشترک کی ہے، اور اجیر مشترک عمل کے بعد مستحق اجرت بنتا ہے۔

۳- کمپنی کو دی جانے والی رقم کو فراہم کردہ سامان کی قیمت اور کچھ رقم کو رکنیت کی فیس قرار دینا ''بیع بالشرط'' میں داخل ہے اور یہ شرط مفسد عقد ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر کثیر پایا جاتا ہے۔

☆☆☆

چوتھا باب / مختصر جوابات

نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا محمد برہان الدین سنبھلی [1]

اس بارے میں جو حقیقی تفصیل پیش کی گئی ہے اس کی رو سے کوئی بھی صورت جواز کی نظر نہیں آتی، کہیں بیع فاسد کی صورت ہے تو کہیں بیع باطل کی، لہذا اگلے سوالات کے جوابات غیر ضروری ہو گئے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا قاضی عبد الجلیل قاسمی [2]

اس طرح کے تمام مارکٹنگ سسٹم بنیادی طور پر دھوکہ فریب اور تجارتی چالبازی کی صورتوں اور طریقوں سے مرکب ہیں۔ اس میں گراہک ایک محدود و معین رقم کے بدلہ میں بڑی بڑی توقعات کے ساتھ شریک ہوتے ہیں اور فوری طور پر مالداری کے خواب دیکھنے لگتے ہیں، انجام کار ساری رقمیں ان کمپنیوں اور اداروں کے مالکان کی تجوریوں میں چلی جاتی ہیں اور عام لوگوں کو سوائے حسرت و افسوس کے کچھ ہاتھ نہیں لگتا ہے۔

اس نظام کی سب سے بنیادی خرابی یہ ہے کہ اس میں زیادہ دیر اور زیادہ دور تک چلنے کی صلاحیت نہیں ہوتی ہے، کسی نہ کسی حد پر پہنچ کر اس کا بند ہو جانا لازمی امر ہے۔

جیسا کہ سوال میں واضح کیا گیا ہے الف نے دو ممبر بنایا پھر ان میں سے ہر ایک نے دو ممبر بنایا پھر ان میں سے ہر ایک نے دو ممبر بنایا اس طرح چوتھے مرحلہ میں آکر ممبران کی تعداد سولہ ہو جائے گی اور کل ممبران کی تعداد تیس ہو جائے گی، اولاً تو یہ عملاً محال ہے کہ کسی آبادی کے تمام افراد ممبر بن جائیں گے تو بھی جس گاؤں کی آبادی کا کوئی فرد باقی نہ رہے، لیکن اگر بالفرض اس کو مان لیا جائے کہ تمام افراد ممبر بن جائیں گے تو بھی جس گاؤں کی آبادی ایک ہزار ہو وہاں نویں مرحلہ میں یہ کاروبار بند ہو جائے گا، اس لئے کہ نویں مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک ہزار بائیس ہو جائے گی، جس شہر کی آبادی ایک لاکھ ہوگی اس میں سولہویں مرحلہ سے قبل یہ دھندہ بند ہو جائے گا، اس لئے کہ سولہویں مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک لاکھ اکتیس ہزار سے زیادہ ہو جائے گی، اگر کسی ملک کی آبادی ایک ارب ہو، جیسے ہندوستان ہے تو ۲۹ ویں مرحلہ میں یہ کام بند ہو جائے گا، اس لئے کہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد ایک ارب سات کروڑ سے زیادہ ہو جائے گی، اگر پوری دنیا میں یہ کاروبار چلے تو ۳۲ ویں مرحلہ سے قبل ہی یہ سسٹم دم توڑ جائے گا۔ کیونکہ اس مرحلہ میں کل ممبران کی تعداد آٹھ ارب انسٹھ کروڑ نناوے لاکھ سے زیادہ ہو جائے گی جب کہ پوری دنیا کی کل آبادی لگ بھگ چھ ارب ہے۔

سوال میں یہ وضاحت نہیں ہے کہ کمیشن کب ملے گا، لیکن اس طرح کی کمپنیوں کی جانب سے جو پروگرام شائع کیا جاتا ہے اس میں وضاحت ہے کہ تین مرحلہ تک کمیشن نہیں ملے گا، اس کے بعد ہی کمیشن مل سکے گا، اگر فرض کر لیا جائے کہ ۱۸ ویں مرحلہ میں، جبکہ ممبران کی تعداد پانچ لاکھ چوبیس ہزار دو سو چھیاسی ہو جائے گی یہ کاروبار بند ہو جائے اور یہ معلوم ہے کہ تین مراحل تک کوئی کمیشن نہیں ملے گا، بلکہ اس کے بعد ہی مل سکے گا، تو اس صورت میں ۱۴ ویں مرحلہ والوں کو تو کمیشن ملے گا جن کی تعداد بتیس ہزار سات سو چھیاسٹھ ہوگی جو ۱۸ ویں مرحلہ کے ممبران کا تقریباً چھ فی صد ہے۔

---

[1] استاذ حدیث وتفسیر دار العلوم ندوۃ العلماء لکھنؤ و نائب صدر اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا۔

[2] قاضی امارت شرعیہ پھلواری شریف پٹنہ۔

اس طرح تقریباً چھ فی صد لوگوں کو کمیشن ملے گا اور وہ نفع میں رہیں گے اور لگ بھگ ۹۴ فی صد لوگ خسارے میں رہیں گے ان کی جمع کردہ فیس کی پوری رقم معمولی کمیشن کے وضع کے بعد کمپنی کے مالکان کی جھولیوں میں چلی جائے گی، تو یہ اسکیم دراصل چورانوے فی صد لوگوں کو فریب دھوکہ میں مبتلا کر کے ان کی رقم حاصل کرنا اور پھر اس میں سے معمولی رقم کمیشن کی صورت میں چھ فی صد کو دینا اور باقی رقم کمپنی کے مالکان کے تجوری میں پہنچا دینا ہے، درحقیقت یہ پورا نظام ''پھنسو اور پھنساؤ'' پر قائم ہے۔

اسلام دین فطرت ہے، اس کی بنیاد عدل وانصاف کے قیام اور دفع ظلم وجور پر ہے، اسی لئے اس نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو منع کیا ہے: ''لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل''۔

جوا کو حرام قرار دیا دھوکہ فریب پر مبنی معاملات کو ممنوع قرار دیا عقد بیع میں ایسی شرط لگانے کو ناجائز کہا ہے، جس میں کسی ایک فریق کو نفع ہو۔

''كل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين أو للمعقود عليه وهو من أهل الاستحقاق فيفسد'' (ہدایہ ۳/۶۲)۔

اس عقد بیع کو بھی ممنوع قرار دیا ہے، جس میں غرر کا ''محض اندیشہ'' ہو، یہی وجہ ہے کہ قبضہ سے قبل منقول کی بیع کو ممنوع قرار دیا ہے، تو بھلا اسلام اس طریقۂ تجارت کو کیسے جائز قرار دے سکتا ہے، جس کی بنیاد سراپا مکر وفریب دھوکہ دہی حیلہ سازی پر ہے، جس میں بیع کے ساتھ شرط بھی ہے جو مالکان کمپنی کی تجوریوں کو بھرنے کے لئے لگائی جاتی ہے۔

الغرض اسلام میں اس طرح کے طریقہ تجارت کی کوئی گنجائش قطعاً نہیں ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ کا شرعی حکم

مولانا انور علی اعظمی [1]

مولانا اشتیاق احمد اعظمی [2]

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کی جو تفصیلات سوالنامہ میں درج ہیں اور لوگوں سے رابطہ کر کے جو مزید معلومات حاصل کی گئی ہیں ان کی رو سے اس تجارت کی کچھ اچھی تصویر نہیں بنتی، اور عدم جواز کا پہلو راجح معلوم ہوتا ہے، اس قسم کی تجارت میں شریک ہونا مندرجہ ذیل وجوہات کی بنا پر درست نہیں ہے:

۱- تجارت میں سب سے اہم اور بنیادی چیز بائع اور مشتری کی رضامندی اور خرید وفروخت میں کھلی آزادی ہے، مثلاً ہم کسی جنرل اسٹور یا سپر مارکیٹ میں داخل ہوئے وہاں مختلف کمپنیوں کے سامان موجود ہیں، ہم نے ہر ایک کی کوالٹی اور قیمت دیکھی اور اپنی پسند کا سامان خرید لیا، نیٹ ورک مارکٹنگ میں: ایک شخص جو کسی مخصوص کمپنی کا ممبر ہے اور اس کمپنی کی مصنوعات کھلے بازار میں دستیاب بھی نہیں تو خریدار کی یہ آزادی ختم ہوگئی، اس کو اپنی ممبر شپ نبھانے کے لئے مجبوراً کمپنی کی مصنوعات سے کام چلانا ہوگا، چاہے وہ اس کی کوالٹی اور قیمت سے مطمئن ہو یا نہ ہو۔

۲- سوالنامہ میں مسئلہ کی جو تصویر پیش کی گئی ہے اس سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ ایسی تجارت کرنے والی کمپنیاں سامان بہت اچھا بناتی ہیں اور اپنے گراہکوں کو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچانا چاہتی ہیں، مصنوعات کی تشہیر پر جو اخراجات آتے ہیں اسے بھی اپنے گراہکوں کو دینا چاہتی ہیں، اب ایک سوال پیدا ہوتا ہے کہ ایسی کمپنیاں جو اپنے گراہکوں کے تئیں انتہائی مخلص اور ایماندار ہیں ان کو اپنی مصنوعات کی نکاسی کے لئے گراہکوں

---

[1] مفتی دار العلوم مئو

[2] استاذ دار العلوم مئو۔

کا جال بنانے کی کیا ضرورت ہے، ان کا سامان سستا بھی اور اچھا بھی ہے تو کھلے مارکیٹ میں زیادہ سے زیادہ مقبولیت حاصل کرسکتا ہے۔

آج مقابلہ کا دور ہے ہر چیز میں کمپٹیشن ہے، ان کمپنیوں کو کھلے مارکیٹ میں اپنا سامان لانے میں کیا دشواری ہے، جبکہ ان کے پاس کامیابی کی دونوں بنیادیں موجود ہیں، یعنی مصنوعات کی اچھائی اور قیمت میں کمی۔

۲- جس شخص کو الف نے براہِ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والا کمیشن ایک معقول بات ہے، اس لئے کہ اس آدمی پر محنت کی گئی ہے اور اس میں الف کی کوشش کا دخل ہے، اس کے برخلاف بالواسطہ ممبروں کی خریداری پر کمیشن کی کوئی معقول بنیاد سمجھ میں نہیں آتی، اس لئے دونوں کے حکم میں فرق ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس رکنیت ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ حصوں کو سامان کی قیمت قرار دیا جاتا ہے اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آتی ہے، دراصل یہاں دو معاملوں کو گڈمڈ کر دیا گیا ہے، یہ شخص کمپنی کے سامان کا خریدار بھی ہے اور کمپنی کا ایجنٹ بھی، کمپنی دونوں کام کے لئے مشترکہ رقم وصول کرتی ہے اور دونوں کے حصول کی تعیین نہیں کرتی۔ سامان کی خریداری کرنے والا ممبر بننے کے لئے مجبور ہے، یا ممبر بننے والا سامان خریدنے کے لئے مجبور ہے، اور فیس ممبر اور سامان قیمت دونوں کا حصہ مجہول بھی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر بھی موجود ہے، ایک ممبر دوسروں کو خریدار بناتا ہے اور یہ سلسلہ واسطہ در واسطہ آگے بڑھتا ہے، پہلا ممبر مثلاً زید ان ممبران کو جانتا ہے جن کی تشکیل اس نے خود کی، لیکن اپنے سلسلہ کے تیسرے اور چوتھے مرحلوں کے ممبران کو نہیں جانتا، کیونکہ زید کا ان سے براہِ راست کوئی تعلق نہیں ہے، کمپنی لالچ دیتی ہے کہ ہم زید کے واسطہ سے آنے والے تمام ممبران کا کمیشن زید کو دیں گے، چاہے وہ کئی واسطوں کے بعد آئیں، لیکن زید کے لئے یہ ثابت کرنا دشوار ہے کہ تیسرے اور چوتھے مرحلہ کے ممبران اسی کے سلسلہ سے جڑے ہوئے ہیں، زید کے دعوی پر بالواسطہ انکار کرسکتے ہیں یا کمپنی اپنا کمیشن بچانے کے لئے ان سے انکار کرا سکتی ہے اور چونکہ زید نے خود ان کے لئے براہِ راست کوئی عمل نہیں کیا ہے، اس لئے اس کا اپنے دعوے کو ثابت کرنا ایک انتہائی مشکل کام ہوگا، یہ نیٹ ورک زید کے لئے ایک سبز باغ یا موہوم نفع سے زیادہ حیثیت نہیں رکھتا۔ اللہ کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے معاملات میں غرر سے بچنے کا حکم دیا ہے، مذکورہ غرر کا شمار غرر کثیر میں ہوگا، نہ کہ غرر یسیر میں۔

نیٹ ورک مارکٹنگ ایک نئی کاروباری شکل

مفتی حبیب اللہ قاسمی [1]

یہ تجارت کا ایک نیا طریقہ ہے ''جس میں کمپنی کی مصنوعات ایسے ہی شخص کو فراہم کی جاتی ہیں جو اس کا ممبر بنتا ہے اور اسے مبیع عام قیمتوں سے دوگنی یا تین گنی زیادہ قیمت پر دی جاتی ہے اور ثمن کی ایک غیر متعینہ مقدار کو مبیع کی قیمت اور ایک غیر متعینہ مقدار کو ممبری فیس قرار دی جاتی ہے، نیز مشتری کو کمیشن دے کر اپنی تجارت کی تشہیر کرائی جاتی ہے'' ایسے چند امور پر مشتمل ہے جو اس تجارت کے مشغول بالربا یا شبہ ربا ہونے یا فاسد ہونے کی طرف مفضی ہیں۔

الف- مبیع کی فروختگی شرط رکنیت کے ساتھ اور یہ ایسی شرط ہے جس میں بائع یا مشتری میں سے کسی ایک کا فائدہ مضمر ہے، جس کا عقد نہ تو مقتضی ہے اور نہ اس کے مناسب ہے، لہذا یہ بیع فاسد ہوگی۔

''لو باع علی أن يقرض المشتری دراهم فالبيع فاسد؛ لأنه عليه السلام نهى عن بيع و شرط، وهذا شرط لا يقتضيه العقد، ولا يلائمه، وفيه منفعة لأحد العاقدين فيفسد البيع'' (الموسوعة الفقهیہ ۹/۱۰۵)۔

یعنی بیع کے اندر ایسی شرط لگانا جس کا عقد مقتضی نہ ہو اور نہ اس کے مناسب ہو اور اس شرط میں متعاقدین میں سے کسی ایک کا فائدہ ہو یا کسی اجنبی کا یا مبیع کا فائدہ ہو اور ایسے معاملہ اور شرط پر عام لوگوں کا تعامل بھی نہ ہو تو ایسی تمام صورتوں میں بیع فاسد ہوگی، کیونکہ یہ ایسی زیادتی ہے جس کے مقابلہ میں کوئی عوض نہیں ہے۔

''(ومنها) شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة للبائع أو للمشتری، أو للمبيع إن كان من بنی آدم كالرقيق، وليس بملائم للعقد ولا مما جرى به التعامل بين الناس... الخ...''

''فالبيع فی هذا كله فاسد، لأن زيادة منفعة مشروطة فی البيع تكون ربا؛ لأنها زيادة لا يقابلها عوض فی عقد البيع'' (بدائع الصنائع ۵/۱۶۹)۔

اس میں بائع (کمپنی) کا فائدہ اس طور پر ہے کہ وہ اپنا سامان ایسے لوگوں کے ہاتھ فروخت کرتا ہے جو اس کا ممبر بنے اور وہ اس کے ذریعہ ممبری فیس کے نام پر مبیع کے حوالہ سے مشتری (ممبر) سے رقم اینٹھنا چاہتا ہے، یا اگر بائع کا فائدہ نہ ہو کہ وہ تو مشتری کو کمیشن دیتا ہے، تو پھر اس صورت میں مشتری کا فائدہ ہے جو کہ بلا عوض ہے، کیونکہ نہ تو مشتری اس کا اجیر ہے اور نہ وکیل ہے، تو پھر کمیشن کس چیز کے بدلہ میں؟ ظاہر ہے یہ اسی عقد کا ہی ثمرہ ہوگا، یہ الگ بات ہے کہ اول مرحلہ میں جو اس نے اپنی محنت سے ممبر بنائے تھے اور اس کو کمیشن ملا تو اس کا محنتانہ سمجھا جا سکتا ہے، لیکن بقیہ مراحل کے ممبروں کا کمیشن بھی یہ لیتا ہے جو بغیر محنت اور بلا عوض کے ہے، نیز سوالنامہ کی صراحت کے مطابق کہ اگر یہ ممبر اول دیگر مراحل کی ممبر سازی کے لئے تگ و دو نہ بھی کرے تب بھی کمپنی اسے کمیشن دیتی ہے، میری سمجھ سے یہ رشوت ہے، جو کمپنی اسے کسی نہ کسی لالچ کے پیش نظر دیتی ہے، جو جائز نہیں ہے۔

---

[1] دار العلوم مہذب پور اعظم گڈھ یوپی۔

ب- ایسی کمپنیوں کی مصنوعات کھلے بازاروں کی اشیاء کی قیمتوں سے دوگنا یا تین گنا زیادہ کر کے ممبروں کو فروخت کی جاتی ہیں جو غبن کے درجہ میں آجاتا ہے اور یہ بھی ممنوع ہے۔

ج- نیز مشتری (ممبر) جو رقم کمپنی کو حوالہ کرتا ہے اس میں جہالت ہے، اس طور پر کہ کمپنی کچھ کو بلاتعیین کے مبیع کی قیمت اور کچھ کو ممبری فیس شمار کرتی ہے، گویا یہ صورت استثنائی الثمن یا استثنائی المبیع کی بنتی ہے، جس میں ایک قسم کا غرر ہے، اس لئے یہ بھی درست نہیں۔

''عن جابر رضی اللہ عنه أن النبی ﷺ نهی عن المحاقلة والمزابنة والثنیا إلا أن تعلم ومعنی الثنیا الاستثناء وهی فی البیع أن یبیع شیئا ولیتثنی بعضه، فإن کان المستثنی معلومًا، کشجرة معلومة من أشجار بیعت صح، وإن کان مجهولا لبعض الأشجار لم یصح'' (الموسوعة الفقهیه ۹/۲۰۲)۔

ان تفاصیل کے بعد جواب ملاحظہ ہو:

۱- ایسی تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے۔

۲- دونوں میں فرق ہے۔ براہ راست ممبر بنانے پر کمیشن کو محنتانہ سمجھ لینا جائز ہوسکتا ہے، لیکن بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر کمیشن بلا محنت کے ہے، اس لئے ناجائز ہے۔

۳- یہ صورت ''بیع بالشرط'' کی ہے۔

۴- غرر ہے اور غرر قلیل ہے، کیونکہ جتنی رقم کو فیس رکنیت قرار دیا ہے یا سامان کی قیمت قرار دیا ہے وہ مجہول ہے۔

حلال وحرام کے شرعی اصول اور نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا ابوالعاص وحیدی[1]

اس موضوع سے متعلق سوالات کے جوابات سے پہلے حلال وحرام کے بارے میں ایک ضروری وضاحت ملاحظہ ہو! نعمان بن بشیرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا:

''الحلال بيّن والحرام بيّن وبينهما مشتبهات لايعلمهن كثير من الناس فمن اتقى الشبهات استبرأ لدينه وعرضه ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام... متفق عليه'' (بحواله مشكوة المصابيح: اكتاب البيوع باب الكسب وطلب الحلال)۔

(حلال واضح ہے، حرام واضح ہے اور ان دونوں کے درمیان مشتبہ امور ہیں، جنھیں بہت سے لوگ نہیں جانتے، جو شخص شبہات سے بچے گا وہ اپنے دین اور آبرو کو محفوظ کرے گا اور جو امور مشتبہ میں پڑے گا وہ حرام میں واقع ہو جائے گا)۔

یہ حدیث بڑی اہمیت والی ہے، علامہ نوویؒ اس حدیث کی عظمت واہمیت پر تبصرہ کرتے ہوئے لکھتے ہیں:

''علماء اسلام کا اتفاق ہے کہ اس حدیث کا مقام بہت بلند ہے، اور اس میں بہت زیادہ فوائد مضمر ہیں، اس لئے وہ ان احادیث میں سے ایک ہے جن پر فقہ اسلامی کا دارومدار ہے'' (حاشیہ مشکوۃ المصابیح بحوالہ مذکورہ رقم الحاشیہ ۵)۔

اس حدیث کا مطلب یہ ہے کہ حلال بالکل ظاہر ہے، اس طرح سے کہ اس کی حلت کے بارے میں نصوص وارد ہیں، جن سے جزئیات کا استخراج آسان ہے، اور اس طرح حرام ظاہر ہے، اس کے بارے میں بھی واضح نصوص ہیں، مگر حلال وحرام کے درمیان کچھ چیزیں ایسی ہیں جن کا حلال ہونا یا حرام ہونا واضح نہیں ہے، انھیں ''مشتبہات'' کہا جاتا ہے، ضروری ہے کہ امور مشتبہ سے بچا جائے تاکہ دین وغیرہ محفوظ رہے، اس لئے کہ جو شخص مشتبہات سے نہیں بچے گا وہ فعل حرام میں پڑ جائے گا۔

عصر حاضر میں خاص طور پر ایسے بہت سے مسائل ہیں جو مشتبہات کے قبیل سے ہیں، جن کے بارے میں اجتہاد کرتے وقت بڑی علمی وفقہی بصیرت اور وسعت نظر کی ضرورت ہے، ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا مسئلہ بھی انھیں میں سے ہے، اب سوالات کے جواب ملاحظہ ہوں:

۱- سوال نامہ میں تجارت کی جو شکل ذکر کی گئی وہ جائز نہیں معلوم ہوتی، اس لئے کہ اس میں قمار کی بو محسوس ہوتی ہے، اس معاملہ میں ممبری اور خریداری خلط ملط ہوگئی ہے اور اس میں ''تلقی رکبان'' کی شکل بھی پائی جاتی ہے جو ممنوع ہے، ابوہریرہؓ سے روایت ہے کہ پیغمبر عالم محمد رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا:

''لاتلقوا الركبان لبيع ولايبع بعضكم على بيع بعض ولا تناجشوا ولا يبع حاضر لباد...'' (متفق عليه؛ بحواله مشكوة المصابيح ج/۱؛ باب المنهي عنها من البيوع)۔

دراصل اسلامی شریعت یہ چاہتی ہے کہ اموال تجارت سے سب لوگ فائدہ اٹھائیں، اسی لئے حدیث میں مذکورہ شکلوں سے روکا گیا ہے، سوال نامہ میں تجارت کی جو شکل ہے اس میں بھی وہ علت پائی جاتی ہے جس کی بنا پر ''تلقی رکبان'' وغیرہ سے روکا گیا ہے۔

---

[1] سدھارتھ نگر، یوپی۔

۲- اس سوال کے تحت دونوں کمیشن میں فرق ضرور ہے، مگر ناجائز ہونے میں دونوں یکساں ہیں، اس مین جو پہلی شکل ہے کہ کسی نے ایک شخص کو براہ راست ممبر بنایا جس کی خریداری پر اس کو کمیشن ملا تو چونکہ وہ کمیشن مجہول ہے، اس لئے درست نہیں، اور جو دوسری شکل ہے کہ بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر بھی اسے کمیشن ملا تو اس میں قمار کی بو پائی جاتی ہے، اس لئے کہ اگر چہ یہ صورت ہوتی ہے کہ پہلا شخص سارے مراحل میں کارکنوں کے ساتھ تعاون کرتا ہے، مگر یہ بات بھی تو ہے کہ وہ اگر بعد کے مراحل میں کوئی تعاون نہ کرے پھر بھی اسے کمیشن ملتا ہے۔

۳- کمپنی کو جو ممبری فیس ادا کی جاتی ہے اس کے کچھ حصہ کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ حصہ کو فیس رکنیت قرار دینا یقیناً یہ بیع بالشرط ہے جو ناجائز اور حرام ہے، اس لئے بھی یہ تجارتی سسٹم درست نہیں ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں یقیناً غرر پایا جاتا ہے، اس لئے کہ اگر کمپنی کا دیوالیہ ہوجائے تو سامان کی قیمت بھی گئی اور فیس رکنیت بھی، اور اگر دیوالیہ نہ ہو تب بھی غرر کا اندیشہ ہے اس لئے کہ سامان کی قیمت پہلے جمع ہوگئی، بعد میں پتہ نہیں کیسا سامان ملتا ہے، پہلی شکل میں غرر کثیر ہے اور دوسری شکل میں غرر قلیل۔

نیٹ ورک مارکٹنگ میں شرکت کا حکم

مفتی شیر علی گجراتی[1]

اس تجارت میں شریک ہونا چند وجوہ سے ناجائز ہے

۱- اس میں دھوکہ بازی ہے، اس لئے کہ کمپنی کی مصنوعات اسی وقت ملتی ہیں جب ممبری فیس ادا کی جائے اور وہ مصنوعات بازار کی قیمت سے دو تین گنا زیادہ قیمت سے ملتی ہیں اور کمپنی کے نمائندوں کا کہنا ہے کہ یہ اشیاء بازار میں ملنے والی اشیاء سے بدرجہا بہتر ہیں، جبکہ ان کے بہتر ہونے کی کوئی گارنٹی نہیں، اس لئے کہ ہر کمپنی والا اپنی مصنوعات کی تعریف کرتا ہی ہے۔

۲- اس میں ممبری فیس ادا کرنا پڑتی ہے، اور کمیشن اس وقت ملتا ہے، جب دوسرے کو گراہک بنایا جائے، یہ بیع مع الشرط ہوئی جو ناجائز ہے، ''ہدایہ'' میں ہے:

''نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشرط'' (ہدایہ ۳/۵۹)۔

(رسول اللہ ﷺ نے اس بیع سے منع فرمایا ہے جو شرط کے ساتھ ہو)۔

۳- اس تجارت میں غرر ہے، اس لئے کہ کمپنی کے ممبران بالواسطہ اور بلاواسطہ اتنی کثیر مقدار میں ہو سکتے ہیں کہ کمپنی کو اپنی مصنوعات ان کے لئے مہیا کرنا مشکل، بلکہ ناممکن ہو جائے گا، ''ترمذی'' میں ہے:

'عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر و بيع الحصاة'' (۱/۲۲۲)۔

(حضرت ابوہریرہؓ فرماتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ نے بیع غرر اور بیع حصاۃ سے منع فرمایا ہے)۔

۲- جب اس تجارت میں شرکت ہی ناجائز ہے تو کمیشن کے جواز میں فرق کا کیا سوال؟

خواہ ممبر بلاواسطہ ہو یا بالواسطہ بہر حال ناجائز ہے۔

۳- جب اس تجارت میں شرکت ہی ناجائز ہے تو اب اس سے اس پر کوئی فرق نہیں پڑے گا کہ کل رقم کو فیس ممبری قرار دے دو یا کچھ رقم کو اشیاء کی قیمت قرار دو۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے، اس لئے کہ کمپنی کے ممبران بالواسطہ اور بلاواسطہ اتنی کثیر مقدار میں ہو سکتے ہیں کہ کمپنی کو ان کے لئے اپنی مصنوعات مہیا کرنا مشکل، بلکہ ناممکن ہو جائے گا، نیز ہو سکتا ہے کہ کمپنی بند ہو جائے، اوپر والے ممبران کے لئے غرر قلیل اور نیچے والوں کے لئے غرر کثیر ہو سکتا ہے۔

---

[1] جامعہ فلاح دارین ترکیسر بھروچ گجرات۔

نیٹ ورک مارکٹنگ غرر اور شروط باطلہ سے خالی نہیں

مولانا محمد اعظمی

سوال میں اس نئی تجارت کی جو تفصیل بیان کی گئی ہے وہ مبہم اور تشنۂ توضیح ہے، پہلی چیز یہ کہ کمپنی کا ممبر بننے والے کی حیثیت کیا ہے، مالکانہ ہے، یا ایجنٹ کی پوزیشن ہوتی ہے؟ دوسرے یہ کہ پہلے ممبر کی طرح دوسرے تیسرے وغیرہ مرحلہ وار ممبران کو بھی کمیشن ملتا ہے یا نہیں؟ اسی طرح اور بھی پہلو وضاحت طلب ہیں، بہر حال تجارت مذکورہ کے بارے میں سوالات کے جواب حسب ذیل ہیں:

۱- مذکورہ تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، اس کی دلیل سوال نمبر ۳ کے جواب میں آرہی ہے۔

۲- براہ راست ممبر کو حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبران کے ذریعہ حاصل ہونے والے کمیشن کے درمیان فرق واضح ہے، پہلی صورت میں کمیشن اس کی شخصی محنت اور عمل کا عوض ہے، اور بالواسطہ کی صورت میں کمیشن دوسرے کے عمل و کوشش کا ثمرہ ہے، اس لئے اس میں پہلے شخص کو کمیشن دینا اور لینا بلا معوض عنہ یا بغیر معقود علیہ ہے، اور ایک طرح سے دوسرے کا حق اینٹھنا ہے، جو شرعاً ناجائز ہے، اس کی مثال ایسی ہے کہ ایک اجیر نے محنت مزدوری کیا، اور اس کی اجرت غیر اجیر کو دے دی گئی۔

۳، ۴- کمپنی کو ادا کی جانے والی فیس ممبری میں سے جو رقم سامان کی قیمت میں محسوب ہوتی ہے، اگر اس کی مقدار معلوم و متعین ہے تو اس میں غرر نہیں ہے، ورنہ ثمن مجہول ہونے کی بنا پر یہ معاملہ غرر سے خالی نہیں ہوگا، جو باعث عدم جواز ہے، کیونکہ صحت عقد کے لئے معقود علیہ اور ثمن دونوں کا معلوم و متعین ہونا شرط ہے، اگر ان میں سے ایک بھی مجہول ہو تو معاملہ صحیح نہیں ہوگا، "لما فیہ من غرر"۔

اس تجارت میں دوسرا غرر یہ ہے کہ مرحلہ وار از اول تا آخر ہر ممبر کمپنی کی ممبری اور اس کی مصنوعات کی خریداری کئی گنا زیادہ قیمت کے ساتھ اس لئے قبول کرتا ہے کہ ممبر سازی کے ذریعہ کمیشن حاصل ہوگا، جو اس گراں قیمت کا کفایہ یا نعم البدل ہوگا، ظاہر ہے کہ ممبر سازی میں خاطر خواہ یا حسب توقع کامیابی نہ ہونے کی صورت میں وہ نقصان اور خسارے سے دوچار ہوگا۔

"نیٹ ورک مارکٹنگ" میں بڑا مفسدہ یہ ہے کہ اس میں کئی ناجائز شرطیں پائی جاتی ہیں:

پہلی بنیادی شرط: خریدار کو کمپنی کی ممبری مع فیس قبول کرنی ہوتی ہے، جو بالکل خلاف مقتضائے عقد ہے، اور ایسی ایک شرط بھی بالاتفاق باطل ہے،

"قال رسول اللہ ﷺ: کل شرط لیس فی کتاب اللہ فھو باطل" (متفق علیہ)۔

دوسری باطل شرط: عقد بیع کے لئے عقد اجارہ کی شرط ہے، یعنی سامان کی خریداری کے لئے ممبر سازی مع اجرت (کمیشن) کی شرط ہوتی ہے، اگرچہ اس کو شرط سے تعبیر نہ کیا جائے، لیکن اصل عقد میں یہ شرط ملحوظ ہوتی ہے، اور قاعدہ ہے کہ "المعروف عرفا کالمشروط شرطا"۔

تیسری شرط: کمپنی اپنے گراہک (مشتری) کو CD فراہم کرکے یہ شرط عائد کرتی ہے کہ وہ غریب بچوں کو مفت تعلیم دے، یہ شرط دو وجوہات سے باطل ہے، ایک تو یہ خلاف مقتضائے عقد ہے، دوسری وجہ یہ ہے کہ اس شرط کا تعلق مستقبل سے ہے، اور ہر ایسی بیع جو شرط مستقبل کے ساتھ مشروط ہو اس سے بیع منعقد ہی نہیں ہوتی ہے، اس قسم کی شروط میں سے ایک شرط بھی جس تجارت اور بیع میں پائی جائے گی وہ ناجائز ہوگی، اس پر کئی شرعی دلائل

قائم ہیں:

ایک حدیث میں ہے: ''نهى عن بيعتين في بيعة وفي رواية ''نهى عن صفقين في صفقة واحدة'' (احمد ۲/۲۰۵، بیہقی ۵/۲۴۳)۔

یعنی ایک بیع یا معاملہ میں دوسری بیع یا دوسرا معاملہ داخل کرنے سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے منع فرمایا ہے۔

دوسری حدیث میں ہے:

''لا يحل شرطان في بيع'' وفي رواية: ''نهى عن شرطين في بيع'' (احمد ۲/۱۷۹، ترمذی، ابوداؤد، نسائی وغیرہ)

یعنی ایک بیع میں دو شرطیں جائز نہیں ہیں۔

تجارت مذکورہ میں مؤخر الذکر دونوں شرطیں ان حدیثوں میں مذکور ''بيعتين في بيعة'' اور ''شرطان في بيع'' کا مصداق ہیں۔

فقہاء اور شارحین حدیث نے اس ممنوع بیع کی جتنی صورتیں بیان کی ہیں ان میں ایک یہ ہے:

''بعتك داري بهذه على أن أوجرك، أو على أن توجرني كذا'' (المغنی ۴/۲۳۴)۔

(میں نے اپنا یہ مکان تمہیں اس شرط پر بیچا کہ میں تم کو اپنا اجیر بناؤں، یا تم مجھے اجیر بناؤ)۔

خلاصہ یہ کہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں غرر اور متعدد شروط باطلہ وفاسدہ کے پائے جانے کی وجہ سے وہ ناجائز ہے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ

ایم اے عبدالقادر عبداللہ قادری [1]

واضح ہو کہ کوئی بھی تجارت اسلامی حدود میں رہ کر ہی شرعی وجائز ہوتی ہے، جہاں بھی اسلامی حدود کو پار کرنا لازم آئے، وہ تجارت غیر شرعی ہوگی، ''نیٹ ورک بزنس'' اسلامی حدود میں نہیں آتی، اس لئے کہ اس میں ایک طرح کی دھوکہ دہی ہے۔

دھوکہ کی وضاحت فقہائے مذاہب نے کچھ اس طرح کی ہے:

''(الغرر) ما يكون مستور العاقبة'' (المبسوط للسرخسی ۱۲/۱۹۴)۔

''الغرر ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته'' (شرح المهذب ۹/۵۲۷)۔

یہ دھوکہ ''نیٹ ورک بزنس'' میں بھی موجود ہے، نیٹ ورک تجارت میں صرف اشیا کی خرید وفرخت ہی نہیں ہوتی، بلکہ اس کے ذریعہ صارف اور خریدار ہر کوئی اپنے بینک بیلینس میں اضافہ چاہتا ہے، اور یہ اضافہ بھی پوری طرح مجہول ہے، کہ ممبر کی زیادتی سے اس میں زیادتی ہوتی رہتی ہے اور ممبروں کی زیادتی خود مجہول ہے، زیادہ سے زیادہ یہ ہوگا کہ وہ اپنے ذریعہ بنائے گئے ممبروں کا حساب کتاب رکھے گا، لیکن اس کے ذریعہ بنائے گئے ممبروں کے ذریعے جو ممبر تیار کئے جائیں گے اس کا حساب وکتاب یقینا اس کے پاس نہیں ہوگا، یہ جہالت ہی فقہاء کے بتائے گئے غرر (یعنی دھوکہ) کا سبب ہے، اور ایسی کوئی بھی تجارت جس میں دھوکہ ہو وہ بالاتفاق غیر شرعی، غیر اسلامی اور ناجائز ہے۔

امام نوویؒ فرماتے ہیں:

''وأما النهي عن بيع الغرر فهو أصل عظيم من أصول كتاب البيوع ولهذا قدمه مسلم ويدخل فيه مسائل كثيرة'' (شرح مسلم ۵/۴۱۶)۔

اور ''الفقہ الاسلامی'' میں ہے: ''وقد اتفق الفقهاء على عدم صحة بيع الغرر'' (۴/۴۳۸)۔

ہاں بعض تجارتوں میں قدرے دھوکہ کو جائز بتایا گیا ہے، ڈاکٹر وہبہ زحیلی اس کی صراحت کرتے ہیں:

''(الغرر اليسير) الغرر والجهالة ثلاثة أقسام: كثير ممنوع إجماعا، وقليل جائز إجماعا، ومتوسط اختلف فيه هل يلحق بالأول أو الثاني وقد أجاز الحنفية بيع ما يشتمل على غرر يسير كالأشياء التي تختفي في قشرها كالجوز واللوز'' (الفقہ الاسلامی وادلتہ ۴/۴۴۰)۔

لیکن وہ بھی ہر طرح مشروط ہے، امام نووی فرماتے ہیں:

قال العلماء: مدار البطلان بسبب الغرر والصحة مع وجوده على ماذكرناه وهو أنه إن دعت حاجة إلى ارتكاب

---

[1] جنرل منیجر: جامعہ سعدیہ عربیہ کاسرگوڈ، کیرالا اور رئیس اسلامی تعلیمی بورڈ، انڈیا۔

الغرر ولا یمکن الاحتراز عنه إلا بشقة وکان الغرر حقیر أجاز البیع إلا فلا''

مذکورہ عبارت سے چار شرائط کے ساتھ دھوکہ کے باوجود تجارت کا جواز مستفاد ہوتا ہے۔

۱- تجارت میں ضرورت کا تحقق ہو۔

۲- دھوکہ سے بچنا بالکل ناممکن ہو، یعنی اس کے بغیر تجارت ہو ہی نہیں سکتی ہو۔

۳- جو پوشیدگی یا خفا ہے وہ بالکل یسیر وحقیر ہو۔

۴- غرر یا دھوکہ اصول میں ہرگز ہرگز نہ ہو، بلکہ فروع میں ہو۔

''نیٹ ورک بزنس'' میں ان شرائط میں سے کوئی شرط بھی نہیں پائی جاتی، یہ تجارت نہ تو ضروری ولازمی ہے اور نہ ہی اس سے بچنا مشکل ہے، نیز اس میں بیع کا یہ معنی کہ فوری طور پر لین دین کا معاملہ طے پا جاتا ہے، مفقود ہے، بلکہ اکاؤنٹ میں روپے آتے رہتے ہیں اور معاملہ جاری رہتا ہے۔ اس طرح نیٹ ورک بزنس میں بہت بڑا دھوکہ پایا جاتا ہے۔ لہٰذا یہ تجارت فاسد ہے اور اس طرح کی کسی تجارت میں مسلمانوں کو شریک ہونا ممنوع ہے۔

جواب متعلقہ نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا سلمان منصوری[1]

مفتی شبیر احمد صاحب[2]

نیٹ ورک مارکٹنگ کی مختلف صورتیں آج کل رائج ہوگئی ہیں، اس لئے جس کمپنی کے بارے میں سوال ہو جب تک اس کے ضوابط حتمی طور پر تفصیلاً معلوم نہ ہوں اس کا حکم متعین کرنا دشوار ہے، تاہم اصول کی روشنی میں سوالنامہ میں اٹھائے گئے سوالات کا مختصر جواب پیش خدمت ہے:

۱- اگر کوئی شخص ذاتی استعمال کے لئے سامان کی خریداری کے مقصد سے مذکورہ کمپنی کا ممبر بنے اور اسے کمپنی کی بونس اسکیموں سے کوئی دلچسپی نہ ہو تو اس میں شرعاً کوئی حرج معلوم نہیں ہوتا۔

''البیع ینعقد بالإیجاب والقبول إذا کانا بلفظي الماضي'' (ہدایہ اشرفی ۳/۱۸)۔

۲- براہِ راست ممبر بنانے پر متعینہ کمیشن لینے کی گنجائش نکل سکتی ہے، بشرطیکہ اجرت پہلے سے متعین ہو، مثلاً: یہ طے ہو کہ ایک ممبر بنانے پر پچاس روپے ملیں گے، لیکن اگر اجرت باقاعدہ متعین نہ ہو تو اجارۂ فاسدہ ہونے کی وجہ سے یہ معاملہ ناجائز ہوگا، اسی طرح بالواسطہ ممبر بننے والوں کی ممبر سازی یا خریداری پر کمیشن لینا جائز نہیں ہے، کیونکہ بالواسطہ ممبری پر پہلے ممبر کے عمل کا کوئی اثر نہیں ہے، اس لئے اس کو اجارہ کے دائرہ میں نہیں رکھا جاسکتا ہے۔

''وشرطها کون الأجرة ولا منفعة معلومتین؛ لأن جهالتهما تفضی إلی المنازعة'' (درمختار مع الشامی زکریا ۹/۷)

''تفسد الإجارة بالشروط المخالفة لمقتضی العقد، فکل ما أفسد البیع یفسدها کجهالة ماجور أو أجرة أو مدة أو عمل'' (درمختار الشامی زکریا ۹/۶۴)۔

۳- کمپنی کی فیس ممبری شرعاً سامان کی قیمت ہی ہے، اگرچہ اسے کمپنی والے اپنے طور پر فیس رکنیت اور قیمت کے درمیان تقسیم کریں، اس لئے کہ کمپنی بغیر فیس رکنیت کے بعد کا معاملہ ہی نہیں کرتی۔

''والمعنی هو المعتبر فی هذه العقود'' (ہدایہ اشرفی ۳/۱۸)۔

''الاعتبار للمعنی فی العقود لا للألفاظ'' (قواعد الفقہ/ ۶۰، قاعدہ نمبر ۳۷)۔

۴- جب خریدار دیکھ بھال کر کے سامان خریدے اور خریداری پر راضی ہو تو اسے غرر قرار نہیں دیا جاسکتا، البتہ اگر کسی صورت میں واقعتاً غرر موجود ہو تو ظاہر ہے کہ وہ ممنوع ہوگی۔

''أنه فی اللغة والشریعة المبادلة وزید فیها التراضی'' (البحر الرائق کوئٹہ ۵/۲۵۷)۔

---

[1] استاذ جامعہ قاسمی شاہی مرادآباد

[2] استاذ جامعہ قاسمی شاہی مرادآباد۔

نیٹ ورک مارکٹنگ اور کمیشن کا مسئلہ

مفتی جمیل احمد نذیری[1]

۱- نیٹ ورک مارکٹنگ نامی یہ تجارت شرعاً جائز نہیں ہے، اپنی ممبری کی بنیاد پر، دوسرے اپنے بنائے ہوئے، یا بنائے ہوئے ممبروں کے بنائے ہوئے ممبروں سے کمیشن لینا سود ہے۔ ''وهو فضل خال عن عوض بمعيار شرعي'' (الدر المختار ۴/۱۹۶)۔

۲- اگر اس نے کسی کو ممبر بنایا ہے تو صرف اسی ممبر کی خریداری پر بطور محنتانہ، کچھ معاوضہ دینے کی گنجائش ہے، لیکن صرف ایک بار، نہ کہ ہر خریداری پر، اور اس دوسرے ممبر کے بنائے ہوئے ممبروں سے کمیشن یا محنتانہ یا کسی قسم کا معاوضہ حاصل کرنا ایک بار بھی جائز نہیں ہے۔

۳- اگر دونوں رقموں کو ایک ساتھ ملا کر بلا تعین دیا ہے تو بلاشبہ یہ صورت بیع یا شرط کی ہے جو کہ ممنوع ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں معاملہ کرنے والے ممبر کے ساتھ غرر پایا جاتا ہے، کیونکہ کسی ممبر کو معلوم نہیں ہے کہ اسے کتنا نفع حاصل ہوگا اور یہ غرر، غرر کثیر کے دائرہ میں آتا ہے۔

---

[1] مہتمم جامعہ عربیہ عین الاسلام نوادہ مبارکپور۔

نیٹ ورک مارکٹنگ اجارہ فاسدہ کا حکم

ڈاکٹر ظفر الاسلام[1]

۱- بندہ کی ناقص رائے یہ ہے کہ یہ اجارۂ فاسدہ کے قبیل سے ہے، کیونکہ اجرت یہاں پر غیر معلوم ہے جب کہ آقا صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے:

''ومن استأجر أجرا فليعلمه أجره'' (رواه عبدالرزاق)۔

۲- دونوں طرح کے کمیشن میں فرق نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ دونوں کی بنیاد تو ایک ہی ہے اور وہ ہے حق المحنت۔

۳- چونکہ یہ معاملہ مشروط ہے ''نهى رسول الله ﷺ عن بيع وشرط'' اس لئے درست نہیں ہونا چاہئے، الا یہ کہ سامان کی قیمت اور ممبری فیس دونوں کی علاحدہ علاحدہ صراحت ہو، نیز سامان کی خریداری بھی شرط نہ ہو۔

۴- سوال میں درج شدہ معاملہ میں اجرت فاسدہ کے ساتھ ساتھ شرط فاسد بھی موجود ہے، اس لئے اس میں غرر کثیر موجود ہے اور غرر کثیر کا حکم ظاہر ہے۔

شیخ عبدالرحمان الجزیری تحریر فرماتے ہیں:

''الغرر الكثير لا يغتفر والغرر اليسير يغتفر'' (كتاب الفقه على المذاهب الاربعة)۔

---

[1] شیخ الحدیث وصدر المدرسین جامعہ دار العلوم مئو۔

نیٹ ورک مارکٹنگ دھوکہ کا معاملہ ہے

مولانا ظہیر احمد[1]

اس ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' میں دھوکہ، غرر اور جوا پایا جاتا ہے اس میں آخر میں ممبر بننے والے اشخاص خسارہ میں رہ جاتے ہیں، آخری ممبر اگر کوئی ممبر نہ بنا پایا تو وہ اپنی لگائی ہوئی رقم وصول نہیں کرسکتا، کیونکہ ممبر بنتے وقت سامان کی قیمت سے کافی زیادہ وصول کیا جاتا ہے، اس تجارت میں لالچ کی بنیاد پر انسان شرکت کرتا ہے کہ شاید وہ زیادہ ممبر بنالے، لیکن حقیقت میں ممبر کیا بنانا ہے اس کو بے وقوف بنانا ہے کہ کم قیمت اشیاء کو زیادہ قیمت پر خریدنے کے لئے اس بنیاد پر اس کو تیار کیا جاتا ہے کہ تم بھی کسی کو ممبر بناؤ یا بے وقوف بناؤ تو تم کو اتنا اتنا فائدہ ہوگا، چنانچہ وہ ممبر نہ بنا سکا تو اس کی رقم ڈوب جائے گی، اور وہ خسارہ میں رہے گا، اور جس کے تحت جتنے زیادہ ممبر ہوں گے وہ اتنا ہی فائدہ میں رہے گا۔

یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ ایسی کمپنیاں شروع میں اچھا مال مارکیٹ میں لاتی ہیں اور پھر بعد میں اس کی کوالٹی (Quality) کافی ہلکی کردیتی ہیں اور قیمتیں وہی رہتی ہیں، یہ بھی دھوکہ ہے، اس لئے اس میں غرر کثیر ہے غرر قلیل نہیں۔

۱- اس طرح کی تجارت پر دونوں طرح کے کمیشن ناجائز ہوں گے۔

۲- اس بیع میں غرر اور جوا بھی ہے اور بیع بالشرط کے دائرہ میں بھی آئے گی۔

۳- اس میں غرر کثیر، بلکہ جوا بھی پایا جاتا ہے کہ اگر آگے ممبر شپ کی تو تمہاری رقم نکل جائے گی ورنہ مول بھی چلا جائے گا۔

[1] مدرسہ عربیہ اشاعت العلوم، قلی بازار، کانپور۔

نیٹ ورک مارکٹنگ شرع اسلامی کے تناظر میں

مفتی محمد سہیل اختر قاسمی [۱]

شریعت اسلامیہ کے اصول و بنیاد عدل وانصاف پر قائم ہے۔ وہ دوسروں پر ظلم و جبر کو کبھی گوارہ نہیں کرتا ہے، اسی لئے شریعت نے ناجائز اور باطل طریقہ پر مال حاصل کرنے کو منع کیا ہے، ارشاد ربانی ہے: "ولا تاکلوا أمولکم بینکم بالباطل" (سورہ بقرہ: ۱۸۸) تاکہ حلال وحرام کی تمیز رہے۔

آج تجارت کے نام پر اور "بزنس" کا لیبل لگا کر بہت سی کمپنیاں بازار میں اتری ہیں، انھیں میں سے ایک کمپنی "نیٹ ورک مارکٹنگ" کے کام پر مامور ہے۔ نیٹ ورک مارکٹنگ میں کمپنی کی مصنوعات کھلی مارکیٹ میں فروخت نہیں ہوتیں، بلکہ جو شخص کمپنی کا ممبر بنتا ہے، اسی کو کمپنی کی مصنوعات فراہم کی جاتی ہیں، خریدار کو خریدی ہوئی اشیاء کے ساتھ ایک سہولت یہ بھی دی جاتی ہے کہ وہ جن لوگوں کو اپنے علاوہ ممبر بناتا ہے اور کمپنی سے سامان خریدنے کے لئے آمادہ کرتا ہے، اس پر کمپنی کمیشن دیتی ہے، پھر یہ کمیشن صرف ان خریداروں تک محدود نہیں رہتا، جس کو اس نے خریدار بنایا ہے، بلکہ اس کے ذریعہ بنے ہوئے خریدار سے جو آگے خریدار تیار ہوتے ہیں، ان کی خریدار پر بھی پہلے شخص کو کمیشن ملتا رہتا ہے اور مرحلہ وار یہ سلسلہ آگے تک جاتا ہے۔ اس نیٹ ورک مارکٹنگ میں ایجنسی کی طرح حد بندی نہیں ہوتی ہے، بلکہ کمپنی کا کوئی ممبر کسی علاقہ کے افراد کو ممبر بنا سکتا ہے، اس طرح کام کا بڑا امیدان ملتا ہے اور اس کی محنت کا دائرہ کار بڑھ جاتا ہے۔

اس سلسلہ میں ہمیں یہ دیکھنا چاہئے کہ خرید و فروخت کے سلسلہ میں شریعت کا نقطہ نظر کیا ہے، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے بیع کے ساتھ شرط کو منع فرمایا ہے:

"نھی رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم عن بیع و شرط" (طبرانی)

صاحب "ہدایہ" نے لکھا ہے کہ ہر ایسی شرط جس سے کسی ایک فریق کا فائدہ ہو بیع کو فاسد کر دیتا ہے۔

"وھو من أہل الاستحقاق فیفسد" (ہدایہ ۳/۶۲)

نیٹ ورک مارکٹنگ میں بنیادی شرط خریداری کے ساتھ ممبر بننے کی ہے، یہ ایسی شرط ہے، جس کا عقد بیع متقاضی نہیں ہے، اب اگر کوئی شخص قیمت دے کر ممبر بن گیا تو اب وہ دوسروں کو ممبر بنانے کی کوشش میں لگا رہتا ہے، لیکن مرحلہ وار ممبر بناتے بناتے ایک موقع آئے گا جب ممبر بنانے کے لئے کوئی نہیں رہے گا۔ ایسے میں جو بعد کے ممبران ہوں گے وہ کمیشن کے اعتبار سے گھاٹے میں رہیں گے اس طرح یہ ایک دھوکہ ہے جو کمپنیاں اپنے گاہک سے مال بٹورنے کے لئے دیا کرتی ہیں اور شریعت اسلامیہ نے بیع کی ان تمام شکلوں کو ممنوع قرار دیا ہے، جس میں کسی بھی طرح کے دھوکہ کا اندیشہ ہو۔

علامہ نووی رقمطراز ہیں:

"أما النھی عن بیع الغرر فھو أصل عظیم من أصول کتاب البیوع" (الصحیح لمسلم کتاب البیوع باب إبطال بیع الملامسة)

اسی وجہ کر شریعت نے "بیع ملامسہ، بیع منابذہ، بیع قبل القبض، بیع نجش" اور اس قسم کی دوسری شکلوں کی بیع کو ممنوع قرار دیا ہے؛ کیونکہ ان تمام

---

[۱] دار القضاء امارت شرعیہ پھلواری شریف، پٹنہ۔

شکلوں میں غرر کا تحقق ہوتا ہے۔

علامہ ابن نجیم مصری نے اپنی معرکۃ الآراء کتاب "البحر الرائق" میں لکھا ہے کہ صحت بیع کے لئے ضروری ہے کہ وہ شرط فاسد سے خالی ہو۔

"ومنها خلوه عن شرط وهو أنواع شرط في وجوده غرر" (۵/۲۸۱)

۱- ان تمام تفصیلات کی روشنی میں مناسب ہے کہ اس قسم کی تجارت میں شرکت کو ممنوع قرار دیا جائے، کیونکہ اس میں شرط فاسد اور غرر متحقق ہے۔

۲- جب شرکت درست نہیں ہے تو بالواسطہ و بلا واسطہ خریداری پر کمیشن کا حکم بھی یکساں ہوگا، اس لئے کہ مال جو پہلے خریدار سے بیچا جارہا ہے، اس میں بھی پہلے شخص کی حیثیت بائع کی نہیں ہے اور نہ ہی مال اس کے قبضہ میں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے، اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دینا اور کچھ کو فیس رکنیت، یہ صورت بیع بالشرط کے دائرہ میں آتی ہے، اس لئے کہ ممبری کے لئے سامان خریدنا شرط اور سامان خریدنے کے لئے ممبر ہونا، حالانکہ یہ ایسی شرط ہے جو "لا يقتضيه العقد" کے دائرہ میں آتی ہے۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں لبھانے کا جو عمل ہے وہ حقیقتاً دھوکہ ہے، کیونکہ ممبر سازی کا جو عمل ہے وہ آگے بڑھتے بڑھتے کہیں رک جائے گا یا تو سارے افراد کے ممبر بن جانے کی وجہ سے جو یقینا بالفرض ہے، یا پھر ان افراد کے باقی نہ رہنے کی وجہ سے جن کی اس طرح کے کاروبار میں دلچسپی ہو، بہر صورت جو لوگ بعد میں ممبر بنیں گے اور وہ ممبر نہ بنا پائیں گے تو گھاٹے میں رہیں گے، کیونکہ اس طرح کی تجارتوں میں اصل فائدہ اور کمیشن ممبر بنانے پر ہی ملتا ہے، جب کمیشن ہی نہیں ملے گا تو اس میں شرکت کا فائدہ کیا ہوگا۔

خلاصہ یہ ہے کہ اس طرح کی تجارت ایک دھوکہ ہے اور اس میں غرر کثیر ہے، اس لئے تجارت کی ایسی شکلوں سے پرہیز کرنا چاہئے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ

مفتی شاہد علی قاسمی [1]

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' تجارت کی ایک شکل ہے، جو فی زمانہ مروج ہے، شرعی نقطہ نظر سے چند پہلو قابل غور ہیں:

ایک یہ کہ جب کوئی ممبر بننا چاہتا ہے تو اسے لازمی طور پر اپنی ادا کردہ رقم کے ایک حصہ سے کمپنی کے اشیاء کی خریداری کرنی پڑتی ہے، اور کچھ رقم کو بہ طور فیس ممبری مان کر ممبر بننا پڑتا ہے، اگر ممبر اپنے آپ کو صرف خریدار تصور کرے اور یہ مقصد ہو کہ وہ صرف کمپنی کی مصنوعات اور اشیاء کی خریداری کیا کرے گا، ممبر سازی کا کام نہیں کرے گا، تو پھر فیس ممبری کی شرط شرط فاسد متصور ہوگی، اور شرط فاسد کی وجہ سے معاملہ ناجائز ہوگا۔

اگر کوئی کاروبار کرنے کی حیثیت سے شریک ہو، یعنی اس کا مقصد ممبر سازی کے ذریعہ روپیہ کمانا ہو تو شریعت میں کاروبار سے نفع اٹھانے کی بنیادی دو ہی صورتیں ہیں: اول سرمایہ کے ذریعہ فائدہ اٹھانا، دوسرے محنت کے ذریعہ فائدہ اٹھانا، لیکن ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں ایک مرحلہ وہ بھی آتا ہے جب ممبر کو بغیر کچھ کیے کمیشن ملتا رہتا ہے، جس میں نہ تو اس کا سرمایہ ہوتا ہے اور نہ اس کی محنت ہوتی ہے، گویا یہ صورت شریعت کے متعین کردہ کسی بھی کاروبار، جیسے شرکت، مضاربت وغیرہ کے دائرہ میں نہیں آتی ہے، بہر حال اس تمہید کے بعد سوالوں کے جوابات اس طرح ہیں:

۱- اس تجارت میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، کیونکہ اس کے اصول وضوابط شریعت کے بیان کردہ جائز کاروبار کے دائرہ سے خارج ہیں۔

۲- جس شخص کو براہ راست ممبر بنایا ہے اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن اور بالواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر ملنے والے کمیشن کا حکم الگ الگ ہے، پہلی صورت میں چونکہ اس کی محنت شامل ہے، اس لئے اسے محنت کا معاوضہ کہا جائے گا، اس صورت میں اس شخص کی حیثیت ایجنٹ کی ہوگی جسے فقہاء ''سمسار'' سے تعبیر کرتے ہیں، فقہاء نے صراحت کی ہے کہ ایجنٹ کی حیثیت سے روپیہ کمانا درست ہے، لیکن جو کمیشن بلاواسطہ ممبر بننے والوں کی خریداری پر حاصل ہو وہ اس کے حق میں ناجائز ہے، کیونکہ اس میں نہ تو اس کی محنت ہے اور نہ اس کا کوئی سرمایہ لگا ہے۔

۳- اس سوال کا جواب تمہید میں آچکا ہے کہ اگر ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے معاملہ میں اگر کوئی کاروباری نقطہ نظر سے نہیں، بلکہ محض کمپنی کی مصنوعات اور اشیاء کی خریداری کی غرض سے شرکت کرتا ہے تو فیس ممبری کی ادائیگی شرط فاسد کے دائرہ میں آجاتی ہے، جو معاملہ کے لئے مضر ہے اور اگر کوئی اس کاروبار کو تجارتی نقطہ نظر سے اختیار کرتا ہے پھر بھی یہ درست نہیں ہے، جیسا کہ تمہید میں گذرا۔

۴- غرر کہتے ہیں ''مستور العاقبۃ'' کو یعنی جس کا انجام معلوم نہ ہو، صورت مسئولہ میں غرر ہے کیونکہ ممبر بننے کے بعد کسی ممبر کو یہ معلوم نہیں کہ وہ کتنے لوگوں کو ممبر بنا سکے گا، بلکہ یہ بھی ممکن ہے کہ وہ ایک بھی ممبر نہ بنا سکے، اور جب نئے ممبر کی شمولیت اور اس کی تعداد مجہول ہے تو اسے یہ بھی معلوم نہیں ہوتا کہ اسے آئندہ کتنا کمیشن مل سکے گا، نیز یہ بھی معلوم نہیں کہ یہ کمپنی کب بند ہو جائے، نیز بعض کمپنیوں کا کچھ ہدف بھی رہتا ہے کہ مثلاً صرف اتنی ہی تعداد تک وہ ممبر بنائے گی، اس کے بعد ممبر سازی روک دے گی، اس لئے یہ بھی معلوم نہیں کہ کب کمپنی ممبر سازی میں روک لگا دے، ان سب وجوہ کی بنیاد پر اس معاملہ میں غرر کثیر ہے جو بذات خود مفسد معاملہ ہے، لیکن غور کیا جائے کہ فی زمانہ اس طرح کے غرر کو بعض معاملات میں مروج ہونے کی وجہ سے برداشت کر لیا گیا ہے، جیسا کہ کمیشن کے طور پر کاروبار کرنا کہ اس میں بھی اسی طرح کی جہالت ہوتی ہے، اسی بنیاد پر فقہ حنفی کے نقطہ نظر سے کمیشن کے طور پر کاروبار ناجائز ہے، مثلاً یہ معاملہ طے ہوا کہ اگر زید فلاں زمین فروخت کروا دے جو ''الف'' کی ہے تو ''الف'' اسے دس فیصد کمیشن دے گا، کمیشن کا یہ معاملہ گو کہ فقہ حنفی کی رو سے ناجائز ہے، لیکن اس طرح کے مسائل میں عام طور پر فقہاء مالکیہ کی رائے پر عمل کیا جاتا ہے، کیونکہ ان کے نزدیک اس طرح کی جہالت مفسد معاملہ نہیں ہے اور ضرورت کو دیکھتے ہوئے فی زمانہ کمیشن کے طور پر کاروبار جائز قرار دیا جاتا ہے، اس لئے ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' میں جو جہالت اور غرر ہے، گو کہ کثیر ہے، لیکن موجودہ حالات میں فقہاء مالکیہ کی رائے سے استفادہ کیا جا سکتا تھا، لیکن نیٹ ورک مارکٹنگ کے جو اصول وضوابط ہیں، وہ شریعت کے مسلمہ اصول کے مغائر ہیں، اس لئے یہ کاروبار جواز کے دائرہ سے باہر ہے، جس کی قدرے تفصیل تمہید میں آچکی ہے۔

---

[1] استاذ المعہد العالی الاسلامی، حیدر آباد۔

نیٹ ورک مارکٹنگ شریعت کی نظر میں

مولانا عطاء اللہ قاسمی

موجودہ دور میں ایک نیا طریقہ تجارت تیزی سے پھل پھول رہا ہے، جسے ''نیٹ ورک مارکٹنگ یا ملٹی لیول مارکٹنگ'' کے نام سے جانا جاتا ہے، یہ طریقہ تجارت سرمایہ دارانہ نظام معیشت کی پیداوار ہے۔

دنیا میں اس وقت جو مختلف معاشی نظام رائج ہیں ان میں دو نظام نمایاں ہیں: ایک اشتراکی نظام، دوسرا سرمایہ دارانہ نظام، اشتراکی نظام ایک معاشی نظریہ کے بطور کمزور ہو چکا ہے، اس لئے پوری دنیا پر سرمایہ دارانہ نظام حاوی اور مسلط ہے، دنیا کے ذہین ترین افراد بڑی عیاری اور شاطرانہ انداز میں اس کی نت نئی اور پرفریب شکلیں دنیا کے سامنے پیش کرتے رہتے ہیں، سرمایہ دارانہ نظام بنیادی طور پر اسلامی نظریۂ معیشت سے بالکل جدا متوازی نظام ہے، اس لئے اس کی شاطرانہ چالوں اور فکری غلطیوں کو زیادہ باریک بینی کے ساتھ سمجھنے کی ضرورت ہے۔

''ملٹی لیول مارکٹنگ'' کی جو تفصیلات اکیڈمی کے سوالنامہ میں درج ہیں، ان کے علاوہ دوسرے مصدقہ ذرائع، مثلاً خود اس کے ایجنٹوں اور نمائندوں سے کی گئی بات چیت سے جو تصویر ابھرتی ہے وہ کچھ اس طرح ہے:

الف- اس طریقہ تجارت کے تحت قائم کمپنی اپنی مصنوعات کی فروختگی کے لئے کئی شرطیں عائد کرتی ہیں، مثلاً (۱) متعینہ فیس ادا کر کے کمپنی کا ممبر بننا ہوگا، (۲) کمپنی کے ہر ممبر کو نیا ممبر بنانا ہوگا۔ (۳) ایک ممبر بلاواسطہ یا بالواسطہ جتنے ممبر بنائے گا ان تمام ممبران کی خریداری پر اسے کمیشن دیا جائے گا (ان شرائط کا مقصد مستقل اور یقینی خریدار اور پرچار کا مہیا کرنا ہے۔)

ب- کھلی مارکیٹ میں فروخت ہونے والی مصنوعات کے مقابلہ میں کمپنی کی مصنوعات دوگنی تین گنی مہنگی ہوں گی (اس کی وجہ یہ سمجھ میں آتی ہے کہ ممبران کو کمیشن دینا ہے)۔

ج- ممبران اس کی مہنگی مصنوعات کیوں خریدیں گے؟ اس ہدف کو پانے کے لئے پروپیگنڈے کے ذریعہ ممبران کو یہ باور کرایا جاتا ہے کہ اس کی مصنوعات بدرجہا فائق اور مفید ہوتی ہیں (ممبران چونکہ فیس دے چکے ہیں اور کمیشن کا لالچ بھی ہے، اس لئے مہنگی مصنوعات خریدنے پر مجبور ہیں)۔

د- عام رجحان کمپنی کے خلاف نہ ہو جائے یا پھر حکومت کا شکنجہ نہ کس جائے اس سے بچنے کے لئے اس طریقہ تجارت میں خدمت خلق اور اشاعت علم کا پہلو بھی شامل کر لیا گیا ہے۔

ھ- عمومی ذہن سازی کے لئے ممبران کے ذریعہ یہ باور کرایا جاتا ہے کہ مصنوعات کی تشہیر پر خرچ ہونے والی لمبی رقم بچا کر کمپنی اپنے ممبران کو کمیشن دیتی ہے، اس طرح اپنی کفایت شعاری ظاہر کی جاتی ہے۔

اس طرح تجارت پر غور کیا جائے تو ظاہر ہوتا ہے کہ بڑی عیاری کے ساتھ خوبصورت اور دلفریب انداز میں اپنی تجوری بھرنے کا سامان کیا گیا ہے، اسلامی معیشت وتجارت کی روشنی میں دیکھا جائے تو ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' کا پورا طریقہ تجارت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آتا ہے۔

کمپنی اپنی مصنوعات کی فروختگی کے لئے جو شرطیں عائد کرتی ہے وہ سب شرائط فاسد ہیں، کیونکہ (الف) وہ شرطیں شریعت، عرف اور مقتضاء عقد تینوں کے خلاف ہیں (ب) ان شرائط سے صرف ایک فریق، یعنی کمپنی نفع اٹھاتی ہے "تنویر الابصار" میں ہے:

"ولا بيع بشرط لا يقتضيه العقد ولا يلائمه، وفيه نفع لأحدهما أو لمبيع لأهل الاستحقاق ولم يجر العرف به، ولم يرد الشرع بجوازه" (۴/۱۳۵،۲۶)

(ایسی شرط کے ساتھ بیع کرنا جائز نہیں جو شرط تقاضائے عقد کے خلاف اور اس کے مناسب نہ ہو اور اس شرط سے متعاقدین میں سے کسی کا نفع ہو اور عرف عام کے خلاف ہو اور شریعت اس کو جائز نہ رکھتی ہو)۔

علامہ شامیؒ فرماتے ہیں:

"المراد بالنفع ماشرط من أحد العاقدين على الأخر" (۴/۱۳۶)

(متعاقدین میں سے ایک دوسرے کے لئے نفع کی شرط رکھیں (تو ایسی شرط فاسد ہے))۔

خلاصہ یہ کہ "ملٹی لیول مارکٹنگ" ایک ایسا طریقہ تجارت ہے جو شرعی اعتبار سے فاسد شرطوں کے ساتھ مشروط ہے، اس لئے یہ طریقہ تجارت مکمل طور پر فاسد اور خلاف شرع ہے اور ناجائز ہے، ایک مسلمان کو ایسے طریقہ تجارت سے دور رہنا چاہئے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ غرر کی وجہ سے ناجائز ہے

مولانا نذر توحید مظاہری[1]

۱- نیٹ ورک مارکٹنگ یہ تجارت نہیں ہے، بلکہ قمار، بیع بالشرط غرر اور غبن فاحش سے مرکب ہے، اس لئے اس طرح کی چیزوں میں شریک ہونا جائز نہیں ہے، چونکہ وہ لوگ جو کسی کو ممبر نہ بنا سکیں تو ان کو کوئی فائدہ نہ ہوگا اور یہ کسی مرحلہ میں جا کر ہونا لازم ہے، مثلاً ایک شہر کی کل آبادی ایک ہزار ہے وہاں افراد کی ممبر سازی کے بعد آخر کے مرحلہ میں ایسے افراد ہوں گے جن کو کوئی ممبر نہ مل سکے گا اور نہ ہی وہ کسی کو ممبر بنا سکیں گے تو یہ قمار ہوگا، اور غرر لازم آئے گا، اور ان کو کمیشن کچھ نہیں ملے گا، اس کمپنی کی مصنوعات کو چند گنا قیمت دے کر خریدا ہے یہ غرر ہے، اس لئے یہ ناجائز ہے۔

۲- جب یہ معاملہ درست نہیں ہے تو اس میں کمیشن کے جواز کی بات ہی کرنا ٹھیک نہیں ہے۔

۳- کمپنی کو جو فیس ممبری ادا کی جاتی ہے وہ یقیناً ''بیع بالشرط'' ہے، یعنی خریدار وہی ہوگا جو ممبر بنے گا، خریدار کے لئے ممبر بننے کی شرط جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے اور اس میں احد المتعاقدین کا فائدہ ہے:

''لأنه عليه السلام نهى عن بيع و سلف'' (ہدایہ ۳/۴۴) ''ونهى النبي ﷺ عن صفقتين في صفقة'' (ہدایہ ۳/۴۴)۔

۴- معاملہ کی اس صورت میں غرر پایا جاتا ہے اور غرر کثیر ہے جو رقم اشیاء کی قیمت بتائی جاتی ہے اس کی قیمت بازاری نرخ سے چند گنا وصول کی جاتی ہے، اس لئے غرر کثیر کا ہونا لازم آتا ہے۔

---

[1] جامعہ رشید العلوم چترا، جھارکھنڈ۔

ملٹی لیول مارکٹنگ میں شرکت کا حکم

مولانا محمد شوکت ثناء قاسمی [1]

اسلام انسان کی معاشی سرگرمیوں کو جائز، مستحسن ہی نہیں، بلکہ بسا اوقات واجب اور ضروری قرار دیتا ہے، انسان کی معاشی ترقی اس کی نگاہ میں پسندیدہ ہے اور کسب حلال اس کے نزدیک ''فریضة بعد فریضة'' کا درجہ رکھتا ہے۔ چنانچہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد گرامی ہے:

''طلب کسب الحلال فریضة بعد الفریضة'' (کنز العمال حدیث نمبر: ۹۲۳۱)

(رزق حلال کو طلب کرنا دین کے اولین فرائض کے بعد دوسرے درجے کا فریضہ ہے)۔

آج کل کسب معاش اور تجارت و شرکت کے مختلف طریقے رائج ہیں جن میں سے اکثر سودی نظام پر مشتمل ہیں، اور ظاہر ہے کہ ایسے نظام معاش سے اپنے آپ کو وابستہ کرنا یا دوسرے کو اس سے جوڑنا درست نہیں ہے، کیونکہ رسول اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے سودی کاروبار کرنے اور اس میں تعاون کرنے سے سختی سے منع فرمایا ہے۔

ان تفصیلات کے بعد ایک نظر ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' پر ڈالتے ہیں، ''ملٹی لیول مارکٹنگ'' کا بنیادی آئیڈیا نہایت ہی معمولی اور سادہ ہے، جس کا حاصل یہ ہے کہ ایک آدمی اس کمپنی سے اس کی مصنوعات اس ارادے سے خریدتا ہے کہ دوسرے حضرات کو بھی اپنی طرح کمپنی کے مصنوعات خریدنے پر آمادہ کرے گا، اور اس کے بدلہ میں کمیشن حاصل کرے گا، پھر یہ حضرات مزید دوسرے حضرات کو خریدنے پر آمادہ کریں گے، جیسا کہ سوال میں اس کی وضاحت کی گئی ہے۔

اس نظام میں کئی طرح کی خرابیاں ہیں: پہلی خرابی تو یہ ہے کہ اس میں دوام واستمرار کی صلاحیت نہیں ہے، کسی نہ کسی حد پر جا کر اس سلسلہ کا رک جانا یقینی اور حتمی ہے، جس کی وجہ سے آخری مرحلہ کے ممبران نقصان وخسارے میں رہیں گے اور پہلے مرحلہ کے ممبران نفع پا دیں گے، حالانکہ آخری مرحلہ کے ممبران کی تعداد اوپر کے تمام ممبران سے زیادہ ہوتی ہے، اس کا واضح مطلب یہ ہوتا ہے کہ چند ممبران کے منافع کی خاطر اکثر ممبران نقصان برداشت کریں، گویا کہ یہ پروگرام کمپنی مالکان اور چند قلیل افراد کے مفاد کی خاطر عوام کو دھوکہ اور فریب پر مشتمل ایک قسم کی وہمی تجارت کا سنہرا جال ہے، اور شریعت اس قسم کی وہمی تجارت جو دھوکہ، فریب اور جعل سازی پر مشتمل ہو اس کی کیونکر اجازت دے سکتی ہے۔

ملٹی لیول مارکٹنگ کے بارے میں اس تمہید کی روشنی میں سوالنامہ میں دریافت طلب امر کے جوابات حسب ذیل ہیں:

۱- اس تجارت میں شرکت کا حکم

کسی کاروبار میں شرکت یا تو مضاربت پر مبنی ہوتی ہے یا شرکت عنان پر اور یہ تجارت نہ شرکت مضاربت پر مبنی ہے، نہ ہی شرکت عنان کے طریقہ پر ہے۔

۱- اس تجارت میں شرکت کی وجہ سے دوسروں کا مال ناحق اور باطل طریقہ سے حاصل کرنا لازم آتا ہے، کیونکہ ملٹی لیول مارکٹنگ کی ترقی صرف اس صورت میں ممکن ہے جب کہ زیادہ سے زیادہ افراد اس میں شرکت کرتے رہیں اور دوسروں کی منفعت کی خاطر اپنے نقصان وخسارہ کے لئے تیار رہے، کیونکہ کمپنی خواہ

---

[1] مفتی جامعہ عائشہ نسواں داراب جنگ کالونی، مادنا پیٹ، حیدر آباد۔

ترقی کرے یا موقوف ہو جائے دونوں صورتوں میں نقصان وخسارہ آخری مرحلہ کے ممبران کے لئے جز ولازم ہے، اوران کے نقصان کے بغیر اعلیٰ درجہ کے ممبران کے لئے خیالی کمیشن ممکن نہیں اور کمپنی میں نفع پانے والے حضرات معمولی ہوا کرتے ہیں، جبکہ نقصان پانے والے کی زبردست اکثریت ہوتی ہے گویا کہ اقل قلیل افراد ناحق اکثریت کے مال کو کھاتے ہیں، شرعاً اس پر ناجائز وباطل طریقہ پر مال کمانے کا اطلاق ہوتا ہے، جس کو اللہ تعالیٰ نے حرام قرار دیا ہے، ارشاد باری ہے:

"ولا تاكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريقا من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون" (سورہ بقرہ: ۱۸۸)

(اور نہ کھاؤ مال ایک دوسرے کا آپس میں ناحق اور نہ پہنچاؤ ان کو حاکموں تک کہ کھا جاؤ کوئی حصہ لوگوں کے مال میں سے ظلم کر کے (ناحق) اور تم کو معلوم ہے)۔

ان مذکورہ بالا وجوہات کی وجہ سے میں یہ سمجھتا ہوں کہ اس تجارت میں شرکت درست نہیں ہے۔

۲- براہِ راست ممبر سازی اور اس کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن کا حکم

اگر کوئی شخص مثلاً ''الف'' نے ''ب''، ''ت'' اور ''ث'' کو ممبر بنایا ہے، تو ان کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن ''الف'' کے لئے جائز ہونی چاہئے کیونکہ ''الف'' نے ان تینوں کے پیچھے اپنی محنت وکوشش لگایا ہے اور ان کو یہاں تک لانے میں اپنا وقت دیا ہے اور ان کا تعاون کیا ہے، اس لئے براہِ راست ممبر سازی اور بالواسطہ ممبر سازی کی صورت میں ممبران کی خریداری پر حاصل ہونے والے کمیشن کے حکم میں فرق ہونا چاہئے، یعنی پہلی صورت میں کمیشن کے جواز اور دوسری صورت میں کمیشن کے عدم جواز کا قول مناسب معلوم ہوتا ہے۔

۳- ممبری فیس کے نام پر لی جانے والی رقم کا حکم

کمپنی ممبری فیس کے نام پر جو رقم لیتی ہے، اور اس کے کچھ رقم کو سامان کی قیمت قرار دے کر بشکل سامان ممبر کو واپس کر دیتی ہے اور کچھ رقم کو فیس رکنیت قرار دے کر ہضم کر جاتی ہے، یہ درحقیقت ''بیع بالشرط'' کی ہی ایک شکل ہے اور ''بیع بالشرط'' شرعاً ممنوع ہے، چنانچہ عمرو بن شعیب عن ابیہ عن جدہ روایت ہے:

''نهى النبي ﷺ عن بيع وشرط'' (نصب الرايه ۴/۸۱)

(رسول اللہ ﷺ نے بیع بالشرط سے منع فرمایا ہے)۔

اس لئے میری رائے ہے کہ یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے دائرہ میں آنے کی وجہ سے ممنوع ہونی چاہئے۔

۴- اس معاملہ میں غرر وقمار پایا جاتا ہے یا نہیں؟

''ملٹی لیول مارکٹنگ'' کا جو معاملہ ہے یہ غرر وقمار پر مبنی ہے، کیونکہ غرر کہتے ہیں اپنے مال کو ایسے عوض کے مقابل خرچ کیا جائے جس کا انجام یقینی طور پر معلوم نہ ہو یا یہ کہا جائے کہ جس کے مطابق بالکل حسب منشا حاصل نہ ہونے کا غلبۂ ظن ہو، چنانچہ ''مبسوط سرخسی'' میں ہے:

''الغرر ما كان مستور العاقبة''

(غرر وہ ہے جس کا انجام نامعلوم ہو)۔

اور ''مغرب'' میں ہے:

''الغرر هو الخطر الذي لايدري يكون أم لا''

(غرر وہ امر پرخطر ہے جس کا ہونا یا نہ ہونا معلوم نہ ہو)۔

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا جو پروگرام ہے اس میں حصہ لینے والا مال کی ایک مقدار کو ایسے منافع کی لالچ کے عوض خرچ کرتا ہے، جس کے نہ ملنے کا گمان غالب ہے۔

اس میں شرکت قمار و جوا اس بنیاد پر ہے کہ جب یہ بات مسلم ہے کہ ملٹی لیول مارکیٹنگ کا سلسلہ بہر صورت ایک دن نہ ایک دن موقوف ہو جائے گا، اس کے باوجود اس میں شرکت جوا اور قمار نہیں تو اور کیا ہوگا؟ گویا کوئی شخص اپنے مال کو کمپنی کی یہ اسکیم ختم ہونے سے پہلے حصول نفع کے لئے داؤ پر لگا دیتا ہے، اگر بالفرض اس شخص کو یہ معلوم ہو جائے کہ یہ اسکیم اپنے آخری مرحلہ میں ہے تو کیا یہ شخص کچھ بھی رقم لگانے کے لئے تیار ہو سکتا ہے ہرگز نہیں؟

اور اگر اس کو یہ معلوم ہو جائے کہ اس کا شمار پہلے یا دوسرے مرحلہ جس کو اعلی مرحلہ یا درجہ سے تعبیر کیا جا سکتا ہے، میں ہوگا، تو یہ شخص دوگنی سے بھی زائد رقم اس پروگرام میں لگا سکتا ہے، اور کیا یہ غرر و قمار کے قبیل سے نہیں ہے؟ یقیناً یہ غرر و قمار میں اس کا شمار ہوگا جس کی شریعت اجازت نہیں دیتی ہے، اور میں سمجھتا ہوں کہ اس کا شمار غرر کثیر میں ہوگا، اور کسی بھی اعتبار سے اس تجارت میں شرکت کی اجازت اور ہمت افزائی نہیں ہونی چاہئے۔

نیٹ ورک مارکٹنگ میں ممبر سازی کی حیثیت

قاضی ذکاء اللہ شبلی [۱]

۱- اس قسم کی تجارت جائز ہے اور اس میں شرکت اور ممبری شپ بھی درست ہے۔

۲- ممبری شپ کی فیس جس میں سے کچھ سامان بھی دیا جاتا ہے میرے نزدیک یہ صورت ''بیع بالشرط'' کے زمرہ میں نہیں آتی۔

۳- ممبر کا مزید ممبر بنانا اور بنائے گئے ممبروں کے ذریعہ ممبر بنائے جانے پر اس کے کمیشن کے درست ہونے میں میرے نزدیک کوئی قباحت نہیں!

---

[۱] اندور۔

مناقشہ

نیٹ ورک مارکٹنگ

مولانا عتیق احمد قاسمی

آپ نے عبادات سے متعلق کچھ مسائل کے بارے میں تبادلہ خیال کیا اور غور وخوض کیا، حج کے دو مسائل رمی جمرات اور مبیت منی، ان دونوں مسائل کے بارے میں الحمد للہ اچھی فضا اور اچھے ماحول میں گفتگو رہی۔

اس وقت ہم معاملات کی جانب منتقل ہوتے ہیں، اس وقت جو مسئلہ آپ کے سامنے پیش ہوگا وہ معاملات سے متعلق ہے، کاروبار سے متعلق ہے، اور یہ بات آپ کو معلوم ہے کہ اسلام نے عبادات کے بارے میں توقیف اور اس کے بارے میں جو تصریحات ہیں ان کے دائرے میں رہتے ہوئے ہی ان پابندیوں کو اختیار کرنے کی ترغیب دی ہے اور ان کا پابند بنایا ہے، وہاں تعبدی اور توقیفی مسئلہ ہوتا ہے اور قیاس ورائے کا میدان وہاں وسیع نہیں ہوتا، اس کے علاوہ جہاں تک معاملات کی بات ہے تو معاملات کے تعلق سے اسلامی شریعت نے اصول وکلیات دیئے ہیں، تفصیلی اور بنیادی احکام جو کتاب وسنت اور اصول فقہ میں ہیں، ان کو سامنے رکھنا ہر حال میں ضروری ہوگا لیکن جزئیات اور ان کے بارے میں تفصیلی احکام کتاب وسنت میں بہت کم ملتے ہیں، کتاب وسنت کے نصوص پر عقود کے بارے میں اگر غور کریں گے تو چند بنیادی چیزیں مثلاً یہ کہ باہمی تراضی آپس کی رضامندی، ربا کا نہ ہونا، غرر کا نہ ہونا، دھوکہ بازی کا نہ ہونا اور ایسی جہالت جو موجب نزاع ہو، اس کا نہ پایا جانا ان چند بنیادی چیزوں کی ہدایات دی گئی ہیں اور بہت محدود نصوص سے شریعت کے کلیہ معلوم ہوتے ہیں، اس لئے معاملات کے باب میں غور کرتے وقت یہ معلوم ہوتا ہے کہ یہاں قیاس اور رائے کی گنجائش زیادہ ہے، لیکن ظاہر بات ہے کہ ہر مرحلہ میں ہمیں وہ اصولی تعلیمات اور ان بنیاد کو پیش نظر رکھنا ہوگا جو کتاب وسنت نے اس باب میں دیئے ہیں۔

اس وقت جو موضوع آپ کے سامنے ہے وہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا موضوع ہے، اس وقت کی نشست کی صدارت ہم سب کے معروف عالم دین حضرت مولانا قاضی عبدالاحد صاحب ازہری (جو معہد ملت مالیگاؤں کے شیخ الحدیث ہیں اور وہاں ایک مدت سے قاضی بھی ہیں) فرمارہے ہیں، آپ حضرات کو یہ معلوم ہے کہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا یہ مسئلہ اس وقت زیر بحث ہے، اس کے بارے میں بار بار اخبارات اور دار الافتاؤں میں، جو حضرات بھی افتاء کا کام انجام دے رہے ہیں کسی بڑے ادارے میں یا چھوٹے ادارے میں ان کو برابر سابقہ پڑتا ہے اور مختلف قسم اور مختلف انداز سے یہ سوالات پیش کئے جاتے ہیں، اکیڈمی نے اس تعلق سے ماہرین سے رابطہ قائم کیا اور کچھ معلومات مہیا کیں، آپ حضرات کو وہ کاغذات فائل میں دیئے گئے ہیں اس میں ایک کتابچہ نیٹ ورک مارکٹنگ کے تعلق سے جس میں تین مقالات شامل ہیں جو ماہرین کے ہیں اس میں جو آخری مقالہ ہے وہ ہمارے دوست جناب احسان الحق صاحب کا ہے جن کا تعلق سنبھل سے ہے اور بینک کے میدان ان کا نام معروف ہے، پنجاب نیشنل بینک اور مختلف بینکوں میں وہ رہ چکے ہیں اور اللہ کا شکر ہے کہ اسلامی ذہن بھی ہے، ان مسائل پر بحث ہی میں نہیں بلکہ دینی لحاظ سے بھی غور کرتے ہیں، ہم یہ سمجھتے ہیں کہ جو کتابچہ آپ کو دیا گیا ہے اس کو آپ نے پڑھا ہوگا، اس سے آپ ان کے اسلامی ذہن محسوس کرسکتے ہیں۔ ہمارے درمیان جناب احسان الحق صاحب تشریف فرما ہیں، مقالہ کا خلاصہ اور کچھ پوائنٹس آپ کے سامنے پیش کریں گے اور اگر آپ کو کچھ وضاحت مطلوب ہو اور کچھ فنی

سوال کرنا ہو تو انشاء اللہ وہ خود آپ کے سامنے موجود رہیں گے، میں گذارش کروں گا جناب احسان الحق صاحب سے کہ وہ تشریف لائیں اور اپنے مقالہ کا کچھ خلاصہ اور اہم پوائنٹس پیش کریں۔

جناب احسان الحق صاحب

جناب صدر، فقہ اکیڈمی کے ذمہ داران وعہدہ داران اور حاضرین جلسہ!

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ

''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کا جو سوالنامہ فقہ اکیڈمی دہلی کی طرف سے آپ لوگوں کو پیش کیا گیا، اس سوالنامہ میں جو کچھ بھی تفصیلات بیان کی گئی ہیں، وہ وہی ہیں جو عموماً نیٹ ورک مارکٹنگ کمپنیز اپنی اسکیم کے بارے میں عام طور پر بتاتی ہیں، لیکن ان کے کہنے میں اور کرنے میں کافی فرق پایا جاتا ہے، اصل میں بات یہ ہے کہ پہلے تو کمپنیاں اپنی مصنوعات اور سامان کو صارفین تک پہنچانے میں بیوپاریوں کے ساتھ صارفین اور خود بیوپاری خوردہ فروشوں کا سہارا لیتے تھے اور خوردہ فروش صارفین تک پہنچاتے تھے، ایک آئیڈیا یہ آیا کہ اس کے بیچ میں جو میڈیم وائز پرافٹ ہوتا ہے وہ خود بیوپاریوں اور خوردہ فروشوں کو ملتا ہے، تو کوئی اسکیم ایسی چلائی جائے تا کہ بے روزگاروں کو روزگار مل جائے اور صارفین تک سامان بھی ڈائریکٹ پہنچ جائے، یہ ''نیٹ ورک مارکٹنگ'' کے سلسلہ میں جو نظریہ ڈیولپ (Develop) ہوا یہ اس کی مختصر تفصیل ہے، لہذا یہ آئیڈیا اچھا لگا اور کمپنیز نے اس سلسلہ میں یہ بھی سوچا کہ اس میں جو اشتہارات دیئے جاتے ہیں اور ایڈورٹیزمنٹ (Advertisement) پر خرچ کیا جاتا ہے، وہ خرچ بچے گا اور اس خرچ کو جو صارفین تک ڈائریکٹ سامان پہنچائیں منافع کا یہ حصہ ان کو دیا جائے، اور کچھ ڈسکاؤنٹ یا کمیشن صارفین کو مل جائے، یہ آئیڈیا تو بہت اچھا ہے، اور اس میں چند کمپنیاں ایسی بتائی جاتی ہیں جو اس پر کام کر رہی ہیں، لیکن ہندوستان میں ہمیں ایسی کوئی کمپنی نظر نہیں آئی جو کہ واقعی اس اصول پر کام کر رہی ہو، اس کا کانسپٹ (Concept) یورپ اور امریکہ میں بہت زیادہ ہے، اس سے پہلے کچھ نقد اکٹھا کر کے اور اس کو غیر مساوی طور پر تقسیم کرنے کا ایک سلسلہ جاری ہو چکا تھا، کہ ایک شخص کو کچھ رقم دے کر ممبر بنایا جائے اور اس سے کہا جائے کہ تم دس ممبر اگر اور بناؤ گے تو ان سے جو رقم وصول ہوگی اس حصہ میں سے کچھ رقم منافع کے طور پر یا کمیشن کے طور پر تم کو دیا جائے گا، جس سے آپ کی فیس بھی ہو جائے گی اور آپ کو منافع بھی ہوگا، اس طرح سے جو نئے ممبر بننے والے ہو سکتے تھے، خالص نقد اس امید پر دیتے تھے کہ اس سے نیچے اس کے بعد جو نئے ممبر بنیں گے ان سے رقم ملے گی اور وہ ان میں تقسیم ہو جائے گی، بہر حال یہ رقم کی ہیرا پھیری تھی اور دنیا کے کسی بھی قانون نے اس کو جواز فراہم نہیں کیا، اور ایسی ساری اسکیمیں بند کر دی گئیں، اب یہ دوبارہ نظریہ سیلنگ (Selling) کا آیا کہ کمپنی کے مصنوعات کو براہ راست صارفین تک پہنچایا جائے، تب پھر ان کمپنیوں نے سر اٹھایا، اور انہوں نے سوچا کہ اب رقم کو ڈائریکٹ لینے کے بجائے، داخلہ فیس اور اشیاء کی اضافی قیمت جوڑ کر لے لیا جائے، لہذا جو اشیاء بازار میں صحیح قیمت پر ملتی تھیں ان لوگوں نے ان اشیاء کی قیمت دوگنی، تین گنی اور چار گنی رکھنا شروع کر دی اور اس طرح زبردست پالیسی فیس بھی لیتے چلے گئے اور ان کا کہنا ہے کہ ہماری اشیاء بازار والی اشیاء سے زیادہ مفید ہیں، ان سے زیادہ منفعت حاصل ہوتی ہے، اور ہم چونکہ ایڈورٹیزمنٹ وغیرہ کے اخراجات بچا لیتے ہیں، اس لئے اسکیم میں داخلہ لینے والے کو اضافی منافع ملے گا، لیکن یہ حقیقت نہیں تھی، یہ اصل میں اشیاء کی اضافی قیمت اور داخلہ فیس کی شکل میں وہی رقم اکٹھا کرنا تھا جو کہ ڈائریکٹ کیش اکٹھا کر کے تقسیم کر رہے ہیں۔

اب یہیں سے ایک فرق ہے جو کہ سوالنامہ کی تفصیل میں نہیں دکھا، اور چونکہ سوالنامہ بہت احتیاط سے تیار کیا گیا ہے، الغرض اتنی ہی مبہم تفصیلات یہ ڈائریکٹ سیلنگ (Selling) کمپنیاں اپنی اسکیم میں ظاہر کرتی ہیں، جتنی اس سوالنامہ میں درج ہے وہ اپنے ممبر کو بتاتی ہیں اور وہ تفصیلات سینہ بہ سینہ ہی چلتی ہیں، کیونکہ وہ اپنی تفصیلات کو اس طرح ظاہر کر دیں تو ان کے اوپر فوراً ہی قانونی پابندیاں عائد ہو جائیں اور یہ ان کی بات پکڑلی گئی کہ اس میں بہت سے ممالک ہیں جنہوں نے ان کے اوپر پابندیاں لگادی ہیں، جیسے عرب میں انڈیکا کمپنی امریکہ سے شروع ہوئی، ہندوستان میں آئی اور پھر دوسرے ممالک میں گئی، لیکن جب یہ ۱۹۹۵ء میں چین میں پہنچی تو انہوں نے ۱۹۹۸ء میں اس پر پابندی عائد کر دی، انہوں نے کہا کہ یہ داخلہ فیس اور اشیاء کی اضافی قیمت لیتے ہیں، یہ رقم اکٹھا کرتے ہیں اور اس کو لوگوں میں غیر مساوی طور پر تقسیم کرتے ہیں، اس لئے اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ جہاں

بہت سارے اشخاص کا نقصان ہے وہاں چند اشخاص کا منافع ہے، اس کو انگریزی میں زیرو سمتھنگ (Zero something) کہا جاتا ہے، جس قدر کچھ لوگوں کا نقصان اسی قدر کچھ لوگوں کا منافع ہے اس سودے میں، جو جوا کہلاتا ہے، اور یہ دنیا بھر میں بالکل غیر قانونی ہے۔

لیکن چین کے علاوہ امریکہ وغیرہ میں چونکہ معیشت میں آزادروی کا طریقہ اختیار کیا جاتا ہے، وہاں کے قوانین اتنے سخت نہیں ہیں، اس لئے وہاں یہ ہے کہ پرائیوٹ کمپنیاں ایک کمپنی کے طریقہ پر کام کرتی ہیں، اور اپنے آپ کو اسٹاک مارکٹ میں رجسٹرڈ نہیں کرواتی، جبکہ اسٹاک مارکٹ میں وہاں رجسٹرڈ کراتی ہیں، ان کو وہاں زیادہ پاورڈ حاصل ہوتے ہیں، اور ان کو زیادہ تفصیلات سے اسکیم کو شائع کرنا پڑتا ہے، جاپان میں ایم وے نے اپنے آپ کو رجسٹرڈ کروایا، تو جاپان کے قانون کے تحت، ان کو یہ کہنا پڑا کہ یہ جو ممبر سازی کا سلسلہ ہے، یہ غیر متناہی نہیں محدود ہے، اور ایک وقت میں جاکر ختم ہونے والا ہے اور اس طرح آخر میں جو ممبر بنیں گے اس کو نقصان اٹھانا پڑسکتا ہے، پھر بھی کچھ لوگ چانس لینا چاہتے ہیں اور چونکہ ہر جوے میں آدمی چانس لینا چاہتا ہے، اس کے باوجود لوگ ممبر بنتے ہیں اور جاپان میں چونکہ جوا اور سٹے بازی بہت عام ہے تو وہاں تو اس اعلان کے باوجود بھی اس کے ممبر بنتے رہے، اور اس طرح کے انکشافات ہوتے رہے پھر لوگ ممبر بنتے رہے۔ بدقسمتی سے ہمارے ہندوستان میں اس کے اوپر کوئی قانونی پابندی نہیں لگی ہے، لیکن پھر بھی ایم وے کا جو عروج تھا وہ نیچے کی طرف آتا چلا جا رہا ہے اور ہر سال جو اس کی فروخت ہے اس میں کمی آتی چلی جارہی ہے، ہندوستان میں قانون تو نہیں بنا، لیکن ایک ڈائریکٹ سیلنگ ایسوسی ایشن ہے اس نے اپنے کچھ اصول بیان کئے ہیں کہ کسی بھی ڈائریکٹ سیلنگ اسکیم کو ان اصولوں پر دیکھا جائے، اگر ان اصولوں پر ٹھیک اترتی ہے تو اس کو تجارتی اسکیم مانا جائے اور اگر ان اصولوں پر نہیں اترتی تو اس کو جوئے کی لاٹری کی اسکیم مانا جائے، اس کے اندر کوئی بھی داخلہ فیس نہ لی جائے، اور داخلہ فیس کے نام پر اگر فروخت کو فروغ دینے والا سامان یا سمپل دیا جاتا ہے تو وہ اس کی اصل لاگت پر دیا جائے، اور ممبران کو خریداری کے لئے مجبور نہ کیا جائے، کہ ہر مہینہ وہ کچھ نہ کچھ خریداری کریں، جس کا جی چاہے خریداری کرے اور جس کا نہ چاہے نہ کرے، اس کے علاوہ جو سامان انہوں نے خرید لیا ہے، ممبران کو یہ بھی سہولت ہونی چاہئے کہ اگر وہ سامان نہ بیچ پائیں تو اس سامان کو واپس کردیں، اس طرح جہاں جہاں قوانین بنے ہیں اس کے خلاف ان کے تمام اصول اسی طرح ہیں، ویسے تو ہم نے کافی اسکیم اس طرح کی کمپنیوں کا ذکر کیا ہے کہ ایک ڈائریکٹ سیلنگ کمپنی اسکیم کیا ہوتی ہے، اور ایک نیٹ ورک اسکیم کیا ہوتی ہے۔

لیکن سوالنامہ کو مدنظر رکھتے ہوئے چند امور ایسے ہیں جن کی طرف سوالنامہ میں جگہ جگہ توجہ دلائی گئی ہے، ان کے اوپر میں نے کچھ عرض کیا ہے، انہی کو آپ کے سامنے پیش کرنا چاہتا ہوں، اس میں یہ بات بھی بتادینا چاہتا ہوں کہ ایم وے انڈیا کے سامان کی قیمت کا ایک جائزہ لیا گیا، مثلاً اس کی قیمت کو دیکھئے: NEVIA لوشن ملتا ہے، اس کے لئے ایک جی ایس باڈی لوشن لایا گیا جو کہ غیر معروف ہے، ان کا طریقہ یہ ہے کہ وہ اپنا سامان غیر معروف رکھتے ہیں کہ آدمی آسانی سے کمپئر نہ کرسکے کہ بازار میں یہ کس قیمت میں بکتی ہے اور ہم کس قیمت میں دے رہے ہیں، لیکن جب سروے والے نے انہی جیسی کوالٹی میں چیزوں کو جو کہ ہندوستان کی بازار میں میسر تھیں ان کی قیمت سے ان کی قیمت کا موازنہ کیا تو پتہ چلا کہ NEVIA دوسو پچاس ملی لیٹر کی یہاں ۱۵۰ روپے میں ملتی ہے، جبکہ وہ G.H بوڈی لوشن ۲۵۰ ملی لیٹر کی ۳۱۶ روپے میں دیتے ہیں، باقی جو اضافی قیمت ہے یہ وہی ہے جو دوسری کمپنیاں پیرامڈ سیلنگ اکٹھا کرکے کیا کرتی تھی ان کو غیر قانونی قرار دے دیا گیا، اس طرح Citlit شیمپو ہے اور یہاں وہ شیمپو Sunsilk کے نام سے ہے، اسی کوالٹی اور مقدار کا ہے، ان کے یہاں یہ ۸۵ روپے کا ہے، جبکہ ان کے یہاں ۳۱۶ روپے میں ملتا ہے، اسی طرح اور بھی شیمپو ہیں، ایک ڈش واٹر برتن وغیرہ دھونے کا صابن ہوتا ہے وہاں ۴۳۰ روپے میں سپلائی کرتے ہیں اور یہاں پر یہ ۶۴ روپے میں ملتا ہے، اسی طرح ایم وے کا ایک سامان ایک لیٹر کا ہے جسے وہ ۲۹۱ روپے میں دیتے ہیں اور اسی نوعیت کے دوسرے نام سے ایک سامان ہے جو ۸۵ روپے میں ملتا ہے، تو اس میں کوئی شبہ نہیں ہے کہ یورپ و امریکہ وغیرہ میں کچھ کمپنیاں چل رہی ہیں اور وہ اپنی مصنوعات بہت اچھی رکھتی ہیں اور ان کی مارکیٹ کمپریٹیو ہوتی ہیں۔

الغرض جو اصول بتایا گیا تھا کہ ڈائریکٹ کمپنی سے صارفین تک سامان پہنچا دیا جائے، زیادہ سے زیادہ منافع صارفین تک پہنچایا جائے اور جو تقسیم کرنے والے ڈسٹری بیوٹر ہوتے ہیں ان کو کمیشن کے طور پر دیا جائے، اور سوالنامہ میں جو امور قابل توجہ ہیں وہ یہی ہیں، حالانکہ اسکیم میں ممبر بننے

والے کے لئے یہ ضروری قرار نہیں دیا گیا ہے کہ وہ دو ممبر ضرور بنائیں، مگر جن ممبران کی تعداد مرحلہ وار دوگنی ہوجاتی ہے یعنی خاص تناسب سے وسیع تر ہوتی جاتی ہے اور عوامی شکل اختیار کرلیتی ہے، یقیناً پیرامڈ کی شکل بن جاتی ہے، جسے دیکھ کر یہ محسوس ہوتا ہے کہ ایک ممبر کے لئے دو ممبر بنانا ضروری ہے، حالانکہ اوپر انہوں نے اپنی شرائط میں یہ درج نہیں کیا ہے، صرف یہ ایک اشارہ ہے، اور جو صحیح تجارتی کمپنی ہوتی ہے وہ ایسی کوئی شرط نہیں رکھتی ہے کہ آپ ممبر ضرور بنائیں گے، اب اگر ممبر نہیں بنا سکے تو جتنا سامان آپ خود بیچیں گے صرف اس کا کمیشن ملے گا، اور اگر آپ ممبر بنالیں گے تو نیچے کا جو ممبر بیچے گا اس میں سے بھی آپ کو کمیشن مل جائے گا۔

دوسری بات یہ ہے کہ آج کل کمپنی اپنے سوشل ریسپانسبلٹی یعنی سماجی ذمہ داری رکھتی ہے اور اپنی تجارت کو عوام میں پھیلانے کے لئے وہ ایسے بہت سارے رفاہی کام کرتی ہے، آپ کو حیرت ہوگی کہ ہمارے ہی یہاں ایک کمپنی نے ایک مدرسہ میں یہ تجویز پیش کیا کہ آپ اپنی درسگاہ میں انگریزی کی تعلیم دیں اور اس کا خرچ ہم اٹھائیں گے تو فوراً منع کردیا گیا کہ ہمیں کوئی پیسہ نہیں چاہئے، ہم معاملات میں کوئی مداخلت نہیں چاہتے، انہوں نے کہا کہ بالکل ہم اس میں کوئی مداخلت نہیں کریں گے، اساتذہ کا تقرر بھی آپ خود ہی کریں گے اور اس میں جو کتابوں پر خرچ آئے گا وہ بھی ہم برداشت کریں گے لہذا وہ تعلیم نسواں کی ایک اسکیم تھی، اس کمپنی کے پیسے سے ہمارے ہندوستان میں بھی ایک اسکیم چلی، انگریزی میں کتابیں چھپیں اور اساتذہ کا تقرر ہوا، انہوں نے پورا خرچ اٹھایا الغرض اس طرح کی سوشل ذمہ داری اور سماجی کام کرکے وہ اپنی مقبولیت بڑھانے کی کوشش کرتے ہیں، لہذا یہ کمپنیاں جو اضافی قیمت اور داخلہ فیس دیتی ہیں وہ اپنے کاروبار کو چھپانے کے لئے اس طرح سے بھی کام کرسکتی ہیں، اس لئے اس میں دونوں ہی پہلو ہیں جو لوگ اس ادارے سے وابستہ ہیں، ان کا نقطہ نظر یہ ہے کہ چونکہ جو رقم اشتہارات پر خرچ ہوتی ہے، اس کو گراہکوں پر خرچ کیا جائے۔

یہ بات اپنی جگہ صحیح ہے، لیکن جو کمپنیاں اشتہارات دیتی ہیں اس کے نتیجہ میں ان کی فروخت بڑھتی ہے، پیداوار بڑھتی ہے اور پیداوار بڑھنے سے لاگت میں کمی آتی ہے، اور لاگت میں کمی کی صورت میں کم قیمت پر صارفین کو بھی دے سکتے ہیں اور ڈسٹی بیوٹر کو کمیشن بھی دے سکتے ہیں، لہذا دونوں پہلو اس امر میں بھی غالب ہیں۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

اب آپ کو یہ موقع ہے کہ دینی لحاظ سے جو کچھ ماہرین کے مقالات آپ نے پڑھی ہیں اور آج کی گفتگو میں اس کے بارے میں کوئی سوال کرنی ہو یا کوئی معلومات حاصل کرنا ہو تو آپ سوال کرسکتے ہیں، کسی کو کچھ پوچھنا ہو تو اپنا نام لکھائے۔

ایک آواز

نیٹ ورک کی کئی شکلیں ہیں؟

احسان صاحب

ہاں نیٹ ورک کی کئی شکلیں ہیں، نیٹ ورک مارکٹنگ کی تو بالکل وہی شکل ہوتی ہے جو کہ پیرامڈ کی ہے، نیٹ ورک کے دو پہلو آپ کو بتائے گئے کہ ایک حقیقی تجارت کا پہلو ہے اور دوسری جعل سازی کا ہے، جو جعل سازی کا پہلو ہے، اس کی شکل بعینہ پیرامڈیکل ہوتی ہے، جو حقیقی تجارت ہے اس کے لئے کوئی ضروری نہیں ہوتا کہ وہ ایک متعین تعداد میں ممبر بنائے، تو اس کی شکل بعینہ وہی ہوتی ہے، لیکن ایک خاص تناسب سے کچھ نہ کچھ اس کی بھی شکل پیرامڈیکلی ہوتی ہے۔

مولانا اقبال صاحب

سوالنامہ میں درج سوالوں کا جواب مفروضہ پر ہے جو آپ نے دیئے ہیں، اول: اگر کمپنی کے منافع کا ذریعہ حقیقی تجارت ہے تو جوابات کیا ہیں اور کمپنی کے منافع کا ذریعہ جعل سازی ہے تو جواب کیا ہے، اس لئے کہ اس کی تیسری شکل بھی تو ہوسکتی ہے کہ کمپنی کے منافع کا ذریعہ تجارت بھی ہے او رجعل سازی بھی ہے، وہ منافع دونوں سے مرکب ہے، تو اس کے جوابات کیا ہوں گے؟

احسان صاحب

اگر جعل سازی ہے تو پھر اس میں پیسہ کے عوض پیسہ مل رہا ہے، جیسے کہ آپ زیادہ آدمیوں سے پیسہ لیں اور اس کو چند آدمیوں میں تقسیم کریں تو یہ تو پیسہ کے عوض پیسہ ہے، وہاں پر تجارتی منافع نہیں ہے۔

اقبال صاحب

تو اس میں جعل سازی کیا ہے؟

احسان صاحب

اسی لئے دنیا میں اس کے خلاف قوانین بنے ہیں اور اس میں داخلہ فیس کو ممنوع قرار دیا گیا ہے اس لئے کہ قانون اس کو جوا سمجھتا ہے، داخلہ فیس میں جو کچھ آپ لیتے ہیں وہ کہتے ہیں کہ آپ جو سمپل وغیرہ دیتے ہیں، تشہیر کا سامان دیتے ہیں، نمائشی سامان دیتے ہیں آپ اس کی اصل قیمت لیجئے، تجارت میں داخلہ کی فیس نام کی کسی چیز کو وہ نہیں جانتے، لیکن سروس چارجز کو مانتے ہیں، سروس چارج سے زیادہ کچھ بھی اگر آپ لیتے ہیں اور دوسروں میں تقسیم کرتے ہیں تو اس کو موجودہ قانون جوا تسلیم کرتا ہے تو اس حد تک تو وہ جوا ہو جائے گا، جو کہ داخلہ کی فیس کی شکل میں لی جائے گی اور تجارتی منافع اس کا الگ منافع ہوگا۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

اس سلسلہ میں ہمیں دو باتیں عرض کرنی ہیں، پہلی بات تو یہ کہ ماہرین کے ذریعہ جو معلومات ہمیں حاصل ہوئی تھیں، اور جو کتابچہ آپ کو یہاں آنے کے بعد ملا، یہ کتابچہ پہلے آپ کو دستیاب نہیں ہوا، ہوسکتا ہے کہ اکیڈمی کی طرف سے جاری کئے گئے سوالنامہ کی روشنی میں کوئی رائے قائم کی ہو اور ماہرین کے ذریعہ معلومات جو فراہم کی گئی اس کے سامنے آنے کے بعد رایوں میں تبدیلی آئی ہو، ایسا ہم نے اپنے سیمناروں میں بہت دیکھا ہے، اللہ کا فضل ہے ہمارے علماء میں حق کو قبول کرنے اور اپنی رائے سے رجوع کرنے کا جذبہ موجود ہے، اگر ان کو محسوس ہوا کہ ہماری رائے دلائل کے اعتبار سے کمزور ہے تو یہ مزاج پایا جاتا ہے، اس کا تجربہ ہم نے سیمناروں میں کیا ہے، تو میں امید کرتا ہوں کہ ماہرین کے ذریعہ تینوں مقالے میں جو معلومات فراہم کی گئی ہیں جو کتابچہ کی صورت میں آپ کو ملی ہے ان کو آپ نے پڑھا ہوگا اس سے اس کا پورا امکان ہے کہ رائیں تبدیل ہوئی ہوں گی، اپنے مقالہ میں آپ نے جو کچھ لکھا ہو اور آپ کی رائے کچھ دوسری ہو، اس کے اظہار میں کوئی حرج کی بات نہیں ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ عقود پر غور کرتے وقت ایک بنیادی چیز ہمارے سامنے رہنی چاہئے، جو نئے عقود ہیں، عقود مستحدثہ، جو عقود عہد نبوی میں یا عہد فقہاء قدیم نہیں تھے، اور اب وہ عقود پیدا ہوئے ہیں، ان پر غور کرنے کا اب طریقہ یہ ہوتا ہے کہ چونکہ یہ معاملہ ان عقود میں سے کسی میں فٹ نہیں ہوتا جن عقود سے ہم واقف اور مانوس ہیں اور جن کا ذکر کتب فقہ میں ہے یہ مضاربہ ہے، یہ شرکت عنان ہے یہ مقایضہ ہے، یہ بیع سلم ہے، جو معروف طریقے شریعت میں فقہاء صحابہ سے اور اس کے بعد ائمہ مجتہدین سے ہم کو ملے ہیں، اس میں سے کسی فریم میں وہ عقد پورے طور پر فٹ نہیں ہوتا، اس لئے اس کو آپ ناجائز کہہ دیں، بعض حضرات کا اس پر بھی اصرار ہے، لیکن عام طور پر جو نظریہ ہے ہمارے علماء کا وہ یہی ہے کہ عقود مستحدثہ پر غور کرتے وقت ہمیں ان بنیادوں کو سامنے رکھنا ہوگا جو شریعت نے عقود کے تعلق سے ہم کو دیئے ہیں، کن بنیادوں پر کسی عقد کو فاسد کہہ سکتے ہیں، کس کو ناجائز کہہ سکتے ہیں، ان بنیادوں پر ہر عقد کو پرکھیں، ہوسکتا ہے کہ وہ عقد نیا ہو اور عقود نئے نئے پیدا ہوتے رہے ہیں، جو عقود سماج کی ضرورتوں کی مظہر ہوا کرتے ہیں اس کا پورا امکان ہے کہ ایسے عقود ہوں اور ہمارے فقہاء کے سامنے بھی ایسے عقود آئے، جو دور نبوی میں نہیں تھے، لیکن اگر وہ ان شرطوں کے مطابق ہیں، ان اصولوں کے مطابق ہیں جو کتاب وسنت کے نصوص سے اور دلیلوں کی تصریحات سے ہمیں معلوم ہوتے ہیں ان کو ہمیں جائز کہنے میں کوئی تامل نہیں ہے، اگر یہ عقود ان بنیادوں سے ٹکراتے ہوں، ان اصولوں سے متصادم ہوں جو ہمیں کتاب وسنت نے دیئے ہیں، ربا کا مسئلہ ہو، غرر کثیر کا مسئلہ ہو، یا اسی طرح اور بھی چیزیں ہوتی ہیں، ان اصولوں سے ٹکرانے کی بنیاد پر اس عقد کو ہم ناجائز کہیں گے اور ناجائز کہنا چاہئے۔

تیسری بات مجھے یہ عرض کرنی ہے کہ کوئی عقد اگر سماج کی ضرورت بن گیا ہو، تو فیصلہ کرنا پڑے گا کہ یہ سماج کی ضرورت بن گیا یا نہیں بنا، اگر ضرورت بن گیا ہو اور اس کو ناجائز قرار دینے میں تنگی کا سبب ہو تب تو اس پر ہم غور کر سکتے ہیں کہ اس میں کیا تبدیلی کی جاسکتی ہے، عقد میں کوئی ایسی تبدیلی کردی جائے کہ عقد صحیح ہو سکے، بعض دفعہ عقد ضرورت شرعی کے لحاظ سے حلال ہو جاتا ہے، لیکن پہلا مرحلہ یہی ہے کہ کیا یہ واقعی سماج کی ضرورت بن گیا ہے، اگر ضرورت ہے تب تو ہمیں اس کی ضرورت ہے کہ ہم اس پر غور کریں، اس کا متبادل شرعی کیا ہوسکتا ہے، اگر ضرورت شرعی نہیں محض استیصال کے جذبہ کے تحت کوئی کام شروع کیا گیا ہے تو اس کے بحث سے کہ یہ سماج کی ضرورت نہیں ہے کوئی واضح فائدہ نہیں ہے، تو اس پر غور کرنے کی کوئی ضرورت نہیں ہے، آپ کے سامنے مسئلے کے دونوں پہلو آبھی گئے ہیں اور دونوں رائیں آگئی ہیں۔

مولانا جمیل احمد نذیری

عرض مسئلہ میں مولانا نے احقر کے مقالہ کی طرف اشارہ کیا کہ دلائل کے متعلق میں نے کچھ باتیں لکھی ہیں وہ کن دلائل کی بنیاد پر ہیں، میں اس بات کو رکھ دوں، پہلی بات تو یہ ہے کہ اپنے بنائے ہوئے ممبر کی بنیاد پر دوسرے کے بنائے ہوئے ممبران سے کمیشن لینے کو احقر نے سود قرار دیا ہے او رسود کی وجہ یہ ہے کہ پہلے شخص نے جو فیس ادا کی چاہے اس کو رکنیت کی فیس قرار دیا جائے، چاہے اس کو کچھ سامان کی خریداری کی رقم قرار دیا جائے، دونوں صورتوں میں یا تو اس کی فیس ادا ہو چکی، اور بقیہ رقم سے سامان خرید چکا، اور جب سامان خرید چکا تو اس کا معاملہ سامان کی خریداری کے سلسلہ میں ختم ہو چکا، دوسرے ممبران جو اس کے بنائے ہوئے ہیں، یا اس کے ممبران کے بنائے ہوئے ممبران کے ممبران ہیں، ان سے جو معاوضہ وہ پا رہا ہے یہ رقم کیسی ہے، تو گویا یہ عوض خالی ہے، اور جب یہ عوض خالی ہے تو یہ سود ہے، ''درمختار'' میں لکھا ہوا ہے، چنانچہ ''ہو عوض خالٍ وهو فضل خالٍ عن عوض بمقدار شرعی'' یہ سود کی تعریف ہے کہ جو عوض سے خالی ہو اور مقدار شرعی کے علاوہ ہو یعنی جو مکیلات وموزونات میں سے ہو، تو اس بنیاد پر احقر نے اس کو سود قرار دیا ہے، جو سوال نمبر ۱ میں ہے، اور دوسری جو بات کہی ہے کہ ایک مرتبہ یعنی پہلے ممبر نے جو دوسرا ممبر بنایا ہے، پہلی مرتبہ اگر چاہے یا اس طرح کا ضابطہ بنے کہ اس کمیشن کو محنتانہ قرار دیا جائے تو محنتانہ قرار دینے کی گنجائش ہے، اور اس نے جو دوسرا ممبر بنایا اس محنت کے عوض میں اس کو کچھ پیسہ دے دیا جائے، لیکن متعین کمیشن نہیں، احقر نے اس کے بارے میں یہ لکھا ہے، کہ معاوضہ دینے کی گنجائش ہے، یہ نہیں کہ بطور کمیشن بلکہ یہ تو متعین رقم ہے، تو کچھ معاوضہ اور ایک متعین رقم دونوں میں فرق ہے، اس کی وجہ یہ ہے کہ اس نے جو خود ممبر بنایا اس میں اس کی محنت خرچ ہوئی، لیکن اس کے ممبر بنائے ہوئے لوگ جو ممبر بنا رہے ہیں اس سے جو کمیشن پا رہے ہیں اس میں کوئی محنت نہیں لگی ہے تو اس کو محنتانہ اور معاوضہ کیسے کہا جاسکتا ہے۔

تیسری بات جو بیع بالشرط کی ہے تو اس میں کتب فقہ میں یہ لکھا ہوا ہے کہ جو شرط بیع کو مفسد بناتی ہے وہ تین طرح کی ہوتی ہے، یعنی جو عقد بیع کے مقتضی کے خلاف ہو، اور متعاقدین میں سے کسی کا فائدہ ہو یا معقود علیہ کا فائدہ ہو اور معقود علیہ اہل استحقاق سے ہو، یعنی بیع ایسی ہو کہ اس نفع کا مطالبہ اور اس شرط کا مطالبہ کرنے کی صلاحیت رکھتی ہو تب جا کر بیع فاسد ہوگی، اب اس اعتبار سے اگر یہاں دیکھا جائے تو یہاں پر تو معاملہ بیع بالشرط کا ہے، اس لئے کہ گویا جو فیس ممبری ادا کی جارہی ہے اسے چاہے اپنی اس کی ممبری فیس قرار دی جائے، اور دوسرے سامان کی خریداری کی قیمت گو گویا یہ کہا جارہا ہے کہ مثلاً تم ایک ہزار روپے دے دوگے تو پانچ سو روپے تو ممبری فیس ہوئی اور پانچ سو روپے جو فاضل ہے اس سے تم کو یہ سامان بھی مل رہا ہے او رجتنے ممبران بڑھتے چلے جائیں گے، آگے اس کا کمیشن بھی تم کو ملتا چلا جائے گا، تو گویا یہ ایک شرط کی قسم کی ایک چیز پائی جارہی ہے اور اس میں متعاقدین میں سے مشتری کا فائدہ ہے، اس لئے احقر کی نگاہ میں یہ بیع بالشرط ہے۔

مفتی نذیر احمد قاسمی

اکیڈمی کی طرف سے جو سوالنامہ بھیجا گیا تھا احقر نے اس کا جواب ارسال کردیا ہے لیکن وہ قاضی عبدالجلیل صاحب کی خدمت میں نہیں پہنچ پایا اس لئے وہ اپنی تلخیص میں شامل نہیں کر سکے، لیکن یہ جو دوسری تلخیص مقالات دی گئی ہے اس تلخیص میں موجود ہے، اس سلسلہ میں جو بات خاص طور سے عرض کرنی ہے وہ یہ کہ جب یہ ایم وے کمپنی یہاں آئی اور کشمیر میں بھی اس کا خوب چرچا ہوا ہم لوگوں نے مل کر اس پر اچھی طرح سے غور کرنے کی

کوشش کی کہ پہلے اس کو سمجھا جائے کہ یہ ہے کیا معاملہ، ہم لوگوں نے سادہ لفظوں میں جو سمجھا وہ یہ کہ ایک آدمی آکر یہ کہتا ہے کہ آپ ہمیں اتنی رقم دے دو مثلاً چھ ہزار روپے، تین ہزار کی تو آپ کو چیزیں دی جائیں گی، چیزیں کون سی ہوں گی وہ بھی معلوم نہیں ہے، پہلی بات تو یہ ذہن میں ہونی چاہئے، اور ربقیہ رقم آپ کی یا تو یہ فیس میں رہے گی یا کس میں رہے گی یہ کوئی متعین نہیں ہے، یہ شامل ہونے والا شخص اگر یہ مطالبہ کرے کہ میں صرف اتنی رقم دوں گا جتنا آپ سامان دیں گے تو کمپنی کو یہ تسلیم نہیں ہے اور اگر وہ یہ کہتا ہے کہ میں صرف اتنی فیس دوں گا جس سے میں آپ کا ممبر بن جاؤں تو کمپنی کو یہ بھی تسلیم نہیں ہے، تو گویا کمپنی بیک وقت ایجنٹ بھی بنا دیتی ہے اور مشتری بھی بنا دیتی ہے، مشتری بننا موقوف کر دیا ہے ایجنٹ بننے پر اور ایجنٹ بننا موقوف کر دیا ہے مشتری بننے پر، اس طرح سے ایک عقد کے اندر دو عقد یقینا ہے، اس طرح کے دلائل کو سامنے رکھ کر عدم جواز کی رائے قائم کرنی ہوگی، مختلف حضرات اصحاب افتاء سے بات کرنے کے بعد خلاصہ اس کا یہ سامنے آیا کہ یہاں اب تک جن لوگوں نے اس کے عدم جواز کے فتوے لکھے ہیں ان میں کچھ عرب علماء ہیں جیسے ڈاکٹر عبدالحئی یوسف، ڈاکٹر احمد موسی، احمد خضر ابوبکر، اس کے علاوہ برصغیر کے علماء میں سے حضرت مولانا مفتی حبیب الرحمن دارالعلوم دیوبند، مفتی محمد طاہر صاحب سہارنپور، مفتی سلمان صاحب منصور پوری، مولانا مفتی عصمت اللہ صاحب دارالعلوم کراچی، جس پر تصدیق مولانا تقی عثمانی صاحب کی ہے، حضرت مولانا برہان الدین صاحب سنبھلی ندوۃ العلماء لکھنؤ، مفتی محمد ہلال صاحب، مفتی محمد نعیم صاحب پاکستان، تو میں یہ عرض کرنا چاہتا ہوں کہ یہاں اگر جواز کا فیصلہ ہوتا ہے تو ان تمام شخصیات سے اختلاف مول لینا ہوگا، میں دراصل یہ نقطہ عرض کرنا چاہتا ہوں کہ مختلف حضرات جواز کے دلائل دے رہے ہیں، اس کے علاوہ جو لوگ عدم جواز کے قائل ہیں ان میں سے حضرت مولانا مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے کی تقریباً وہی باتیں کی ہیں جو میں عرض کرنا چاہتا تھا اس سلسلہ میں جو موقف جواز کا پیش کیا گیا ہے اس میں بار بار یہ عرض کیا گیا کہ اس میں وہ شرط ہے جو مقتضائے عقد کے خلاف ہے، بخاری کے حوالہ اور قاضی امام کے حوالہ سے میں سمجھتا ہوں کہ اس کا ہرگز انطباق نہیں ہورہا ہے، یہ دوسری قسم کی شرط ہے اور وہ دوسری قسم کی شرط ہے، یہ شرط مقتضائے عقد کے خلاف اور وہ شرط مقتضائے عقد کے خلاف نہیں ہے، اس کے علاوہ اور بھی باتیں قابل غور ہیں جو تلخیص مقالات میں شامل ہیں۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

آپ نے عرض مسئلہ کے ذریعہ ساعت فرمایا کہ جن لوگوں نے جواز کی بات کہی ہے ان کے دلائل کیا ہیں، اور جن لوگوں نے عدم جواز کی بات کہی ہے ان کے دلائل کیا ہیں، اور جو باتیں آگئی ہیں ان کے اعادہ کی کوئی حاجت نہیں ہے، مزید اگر کوئی وضاحت ہو، یا کسی کی رائے میں فنی معلومات کے بعد تبدیلی آئی ہو تو اس کا اظہار فرمادیں۔

مفتی سعید الرحمن صاحب ممبئی

عرض کرنا ہے اس سلسلہ میں کہ جب ایم وے کمپنی ممبئی میں آئی تو اس نے مختلف دارالافتاء سے رابطہ قائم کیا، اور میں سمجھتا ہوں کہ مفتی عزیز الرحمن صاحب میرے یہاں آئے، گھنٹوں گفتگو ہوئی اس کے بعد ہم دونوں کی بھی اتفاق رائے یہی ہوئی کہ ناجائز ہونا چاہئے اور عدم جواز کا فتوی دیا جانا چاہئے، غبن فاحش کے علاوہ غالباً ایک چیز یہاں ذکر نہیں ہوسکی ہے، وہ یہ کہ ممبئی میں عملاً یہ دیکھا گیا کہ دھوکہ اس طرح ہوا کہ بہت ساری جگہوں پر عارضی آفس بنانا، لوگوں کو راغب کرنا، پھر غائب ہوجانا اور کچھ کام کرنا کچھ لوگوں کو ممبر بنانا اور کچھ ختم کر دینا، تو لوگ ویسے بھی بددل ہوچکے ہیں، میں تو سمجھتا ہوں کہ اس طرح کے نظام کو شریعت اور اصول اسلامی کے خلاف سمجھ کر فقہ اکیڈمی دیانت داری سے اس کے روک پر بھی زیادہ توجہ دے، ہم سب کے لئے باعث خیر ہوگا، ضرورت ہوگی تو بہت سارے نام میں پیش کرسکتا ہوں جن کے ساتھ دھوکہ ہوا اور کچھ نہیں ملا۔

مولانا رحمت اللہ ندوی

اس موضوع پر ہمارا رجحان جواز کی طرف ہے ہم نے جو مقالہ تیار کیا اس میں ہم نے صراحت کے ساتھ لکھا ہے اور اس رائے پر مجھے انشراح بھی ہے، بات یہ ہے کہ عام دکانوں پر ہم جو سامان خریدتے ہیں، اور اس کمپنی کا جو سامان خریدتے ہیں اس میں صرف اتنا فرق ہے کہ عام دکان سے ہم اگر مثلاً صابن خریدتے ہیں، اس کا آٹھ روپے کا پرنٹ ریٹ ہے، تو دکاندار آپ کو کچھ کم کرکے سات میں یا چھ میں دے دے گا، سامان تو مل ہی گیا اور

فوری فائدہ یہ ہوا کہ اس کو پرنٹ ریٹ سے ایک روپیہ یا کچھ کم مل گیا، تو اس کمپنی کا جو پرنٹ ریٹ ہوتا ہے اس میں وہ سامان فروخت کرتی ہے، فوری طور پر تو اس کا فائدہ اس کو نہیں ملتا ہے، لیکن مستقبل میں فائدہ بیس پرسینٹ اس کے اکاؤنٹ میں جمع ہوجاتا ہے، ایک بات جو مفتی جمیل احمد نذیری صاحب نے فرمائی ہے کہ پہلا ممبر جو بالواسطہ ممبر سے کمیشن لیتا ہے وہ جائز نہیں ہے، اس لئے کہ اس کی کوئی محنت وغیرہ شامل نہیں ہوئی، بات ایسی نہیں ہے بلکہ پہلا ممبر اپنے نیچے جو ممبر بناتا ہے تو اس کو بالکل بے یار و مددگار نہیں چھوڑتا ہے، بلکہ اس کے نیچے ممبر بنانے کے لئے اس کا بھرپور تعاون کرتا ہے اور ساتھ دیتا ہے، اس طرح محنت تو اس کے ساتھ برابر جاری ہے، اس لئے کہ اس کا فائدہ تو اس کو بھی ملتا ہے، تیسری بات یہ عرض کرنی ہے کہ مفتی نذیر احمد کشمیری صاحب نے جو یہ بات عرض کی ہے کہ ممبر کمیشن کا جب سامان خریدتا ہے تو اس وقت سامان اس کے سامنے نہیں ہوتا، بلکہ وہ تمام سامانوں کی لسٹ دیتی ہے، مثلاً RCM ایک کمپنی ہے، اس کی پوری لسٹ اور فہرست ہے، اس میں قیمت بھی ذکر ہے اور اس میں کوئی چیز پردۂ خفا میں نہیں ہوتی، یہ کہنا کہ کمپنی کا سامان سامنے نہیں ہوتا ہے، اور اس کو فلاں چیز خریدنے پر مجبور کیا جاتا ہے ایسی بات نہیں ہے، بلکہ اس کو یہ کہا جاتا ہے کہ اتنی چیزیں کمپنی نے تیار کی ہیں وہ سب فراہم ہوتی ہیں وہ سب اس میں خرید سکتا ہے نمک، مرچ، تیل مسالہ، ڈالڈا کچھ بھی خریدنا چاہے خرید سکتا ہے، اس کے اپنے اختیار کی بات ہوتی ہے، یہ تو معروف بات ہے، یہ سامان تو آدمی خریدتا ہی ہے، دوسری جگہ خریدے گا تو فائدہ فوری طور پر کچھ اس کو مل جائے گا، اس کے کھاتے میں کچھ نہیں جائے گا اور اس کمپنی سے خریدے گا تو فائدہ بھی اٹھائے گا اور آئندہ اس کو متعین رقم بھی مل جائے گی۔

مولانا عبدالرشید صاحب کانپور

بندہ عرض کرتا ہے کہ ہمارے بھائی احسان صاحب نے یہ عرض کیا کہ بہت تفصیل ہے، دوسری چیز یہ ہے کہ "الأمور بمقاصدھا" شریعت کا بہت بڑا اصول ہے، کیا اس سلسلہ میں جو لوگ تجارت میں لگے ہیں ان کا مقصد تجارت کرنا ہے یا لوگوں کو دھوکہ دینا اور بے وقوف بنانا ہے، کچھ عرصہ پہلے جب ایم وے کمپنی آئی تو دارالعلوم دیوبند میں بہت سے طالب علم پڑھائی چھوڑ چھاڑ کر اس میں لگ گئے، بعد میں اس کی سنگینی معلوم ہوئی کہ تقریباً ۳۵ / ارب روپے ہندوستان کا دوسرے ملک چلا گیا، وہ اسی لئے بیٹھے ہوئے ہیں، جبکہ اس کا ڈائریکٹر اوپر بیٹھا ہوا ہے، معلوم ہے کہ کتنے روپے ہندوستان سے منتقل ہورہے ہیں، یعنی دیکھنا یہ ہے کہ دوسروں کو کتنا مل رہا ہے، حالانکہ اس کو کچھ نہیں مل رہا ہے، تو شریعت کا جو اصول ہے: "الأمور بمقاصدھا" اس سلسلہ میں شریعت میں یہ چیز بھی آئی ہے کہ مرض الموت کے وقت اگر اپنی بیوی کو طلاق دے دے تو چونکہ اس میں شبہ پیدا ہوجاتا ہے کہ وہ طلاق سے بھاگ رہا ہے، یا وصیت کے ذریعہ دوسروں کو فائدہ پہنچا رہا ہے، تو شریعت کہتی ہے کہ اس وقت طلاق نہیں ہوئی، "الأمور بمقاصدھا" کے تحت اس کی نیت صحیح نہیں ہے، تو یہاں پر بات یہ ہے کہ جو لوگ جواز کے قائل ہیں وہ اس بات پر غور کریں کہ یہ جو مسئلہ چل رہا ہے اس میں واقعی اس کی نیت تجارت کرنے کی ہے، یا اس کی نیت صحیح نہیں ہے اور صرف یہ نیت ہے کہ لوگوں پر دباؤ ڈال کر پیسہ کماؤ۔

مفتی جنید عالم ندوی قاسمی

تلخیص ہمارے سامنے ہے اور عرض مسئلہ بھی ہمارے سامنے آیا، اس میں دونوں طرح کی رائیں سامنے آئیں اور دلائل بھی سامنے آگئے، جن لوگوں کی رائے عدم جواز کی ہے ان کے دلائل ہمارے سامنے ہیں، غرر ہے، دھوکہ ہے وغیرہ وغیرہ۔

میں چند امور کی طرف توجہ دلانا چاہتا ہوں، پہلی بات تو یہ ہے کہ جس طریقہ سے اسلامی تجارت میں ان کے اصول مرتب ہیں، اگر ایک نہیں سو آدمی سے پوچھا جائے کہ مضاربت کسے کہتے ہیں تو سب ایک ہی طرح کی بات بتائیں گے جو کتابوں میں مذکور ہیں، لیکن اس سلسلہ میں اگر سو آدمی سے پوچھا جائے کہ "نیٹ ورک مارکٹنگ" کسے کہتے ہیں تو سو کے سو الگ الگ باتیں بتائیں گے، ہم نے پچھلے سال بہت ساری جگہوں پر تقریر کی، جن سے بھی پوچھا سب نے الگ الگ اس کی تفصیل بتائی اور الگ الگ معلومات فراہم کیں، اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس کے جو اصول ہیں وہ مرتب نہیں ہیں، اس لئے جو ماہرین ہیں مہینوں نہیں سالوں سے لگے ہوئے ہیں وہ بھی پورے طور پر واقف نہیں ہوتے اور صحیح نہیں بتاتے۔

دوسری بات یہ ہے کہ جو لوگ اس میں لگے ہوئے ہیں، ایجنٹ بناتے ہیں وہ آپ کو سمجھاتے ہیں کہ گھر بیٹھے لکھ پتی بن جاؤ گے، سوال یہ ہے کہ ہر آدمی لکھ پتی بن جائے گا تو خسارہ کون برداشت کرے گا، کمپنی برداشت کرے گی، کیا ایسی بھی کمپنی قائم ہوئی جو خسارہ برداشت کرتی ہے، سب کو لکھ

پتی بنا کے؟

تیسری بات یہ ہے کہ جو لوگ کہتے ہیں کہ جائز ہے، وہ کہتے ہیں کہ عام تجارت میں ایک چیز جو بیس روپے کی ہے مختلف واسطوں سے پہنچتے پہنچتے سو روپے میں پہنچتی ہے، اس کا نقصان ہوتا ہے، اور یہ براہ راست سامان مہیا کرتی ہے، گویا کہ بیس پیسہ کی چیز بیس پیسے میں مہیا کرتی ہے، یہ اصول غلط ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اگر عام مارکیٹ میں تین واسطے ہیں تو اس میں سو واسطے ہیں، یہ جو ہر جگہ کمیشن دیتے ہیں یہ کیا ہے یہ واسطے در واسطے ہیں، نتیجہ یہ ہے کہ جو چیز عام مارکیٹ میں دس روپے میں ملتی ہے ان کے یہاں تیس روپے اور چالیس روپے میں ملتی ہے، اس بنیاد پر یہ کہنا کہ اس میں زیادہ فائدہ ہے اور اس میں نقصان ہے، یہ صحیح معلوم نہیں ہوتی، ایک بات یہ بھی ہے کہ اس نے ایک کو ممبر بنایا اس نے سیکڑوں کو ممبر بنایا، اس پر جو کمیشن مل رہا ہے، اس کے لئے کہتے ہیں کہ جو پہلے کو بنایا وہ بھی کوشش کرتا ہے، اس کی بھی محنت شامل رہتی ہے وہ بھی سمجھاتا ہے، میں کہتا ہوں کہ میں نے دو چار کو سمجھایا تیار کرلیا اور وہ دو چار اتنے ذہین اتنے ذہین ہیں کہ ہم کو سمجھانے کی ضرورت ہی نہیں پڑتی ہے، وہ اپنا کام کر رہے ہیں اور ہم گھر بیٹھے ہوئے ہیں، کوئی کام نہیں ہے، پھر بھی کمیشن ہم کو مل رہا ہے، یہ پہلا شخص ہے اس کو کمیشن ملے گا، یہ کہتے ہیں کہ یہ صدقہ جاریہ ہے، میں نے ان سے پوچھا تو وہ کہنے لگے یہ صدقہ جاریہ ہے اور یہ بھی کہتے ہیں کہ پہلے نے سمجھایا اس بنیاد پر کیا کوئی مثال ملتی ہے کہ ایک استاذ نے چند بچوں کو پڑھایا ہو اور وہ پڑھاتے چلے جائیں اور سب کی تنخواہ سے کمیشن اس پہلے استاذ کو ملے اس کی کوئی مثال ہے؟ میں سمجھتا ہوں کہ جو لوگ جواز کی طرف مائل ہوئے ہیں اس کی حقیقت سے واقف نہیں ہوتے ہیں، کئی آدمی سے بات ہوئی اور گھنٹوں سمجھا ایک گھنٹہ دو گھنٹہ سمجھانے کے بعد ایسا لگتا تھا واقعی جائز ہونا چاہئے، لیکن جب سوالات ہوئے ان سے اور وہ یہ سمجھ گئے کہ جواب عدم جواز کا ملے گا تو کہا کہ دوسرے کو لائیں گے وہ آپ کو سمجھائیں گے، پورا نظام پورا سسٹم میں سمجھتا ہوں دھوکہ پر ہے، ہمارے یہاں اس کا بازار گرم ہوا اور ہمارے یہاں پورے علاقے میں لوگوں نے یہ کہا کہ راتوں رات کروڑ پتی بن جائیں گے، لیکن ایک دو مہینے کے بعد وہ خود ہی نظر نہیں آئے کہ وہ کہاں ہیں، پوچھا اس کا دفتر کہاں ہے، تحقیق ہوئی تو معلوم ہوا کہ اس کا کوئی وہاں دفتر نہیں، اس لئے یہ دھوکہ پر ہے، اس لئے میں سمجھتا ہوں کہ اس کو ناجائز ہونا چاہئے۔

مولانا ذکاء اللہ شبلی صاحب

جناب احسان الحق صاحب نے جو تفصیل بیان کی ہے اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس طرح کی کمپنیوں کی بنیاد ہی بدنیتی پر ہے اور اس کے اصول وضوابط سے بھی جو بہت ساری چیز چھپا کر رکھتے ہیں، وہ سینہ بہ سینہ چلتا ہے، لہذا میرا سابقہ بھی ایسے ہی لوگوں سے پڑا جنہوں نے سمجھانے کی کوشش کی لیکن جیسا کہ مفتی جنید صاحب نے فرمایا، میرا رجحان جو جواز کی طرف گیا تھا، میں اپنے جواز کے رجحان کو واپس لیتا ہوں۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

جزاک اللہ! ہمارے اسلاف کا یہ وطیرہ اور طریقہ رہا ہے کہ صحیح معلومات آنے کے بعد ان کو اپنی رائے میں اگر کوئی تبدیلی نظر آتی ہے تو اس کا اظہار فرماتے ہیں۔

مولانا ظہیر احمد کانپوری

میں سمجھتا ہوں کہ سب سے اہم جو بات ہے وہ یہ کہ ہمارے یہاں جو جدید مسائل آتے ہیں، جن کا تعلق معاملات سے ہوتا ہے اور عصری ہوتے ہیں جن سے ہمارے علماء کرام عام طور سے ناواقف ہوتے ہیں، ایسے مسائل پر پہلے ماہرین سے ان کی رائے لے کر، مسئلہ کو منقح پہلے ہی کر دیا جائے تو پھر یہ صورت حال ہوتی ہے کہ رائے بھی بدلے، یا پھر ہماری جو محنت ہوتی ہے وہ اچھی خاصی دوسری طرف صرف ہو جاتی ہے، اور اگر پہلے سے یہ مسئلہ منقح ہو جایا کرے تو بہتر ہے کیونکہ اس سے پہلے بھی دیگر موضوعات ہمارے سمینار میں آئے ہیں، خاص طور سے جو عصری مسائل ہیں، اور علماء کرام ان سے ناواقف ہوتے ہیں جیسا کہ مفتی جنید صاحب نے کہا کہ مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ جس سے اس کے بارے میں پوچھتے ہیں وہ الٹی سیدھی باتیں بتاتے ہیں، الا یہ کہ ان کا تعلق اس سے ہو چکا ہو، میں نے تو بہرحال عدم جواز کی ہے بات لکھی تھی، اس لئے کہ میرا سابقہ ان سے پڑا، ایم وے کے نام سے ایک کمپنی آئی ایم وے کے بارے میں بھی ان سے کافی بحث ومباحثہ ہوا ایک مرتبہ میں نے ان سے پوچھا کہ یہ جو آپ کے پروڈکٹس ہیں یہ تو کافی

مہنگے ہیں، اگر اس کو بازار میں جا کر کمپیئر کرتے ہیں تو دونوں میں کافی فرق ہوتا ہے آخر میں انہوں نے جواب دیا کہ آپ صرف یہ نہ سمجھیں کہ آپ نے خریدا ہے، بلکہ آپ یہ سمجھئے کہ آپ ایک بزنس کر رہے ہیں آپ نے اپنی جو رقم اس میں انویسٹ کی ہے آپ یہ سوچئے کہ آئندہ جب لوگ ممبر بنیں گے تو آپ کا سارا نقصان پورا ہو جائے گا، عام زبان میں خلاصہ کے طور پر کہ آپ بے وقوف پہلے بنئے پھر دوسروں کو بنائیے، جب آپ بے وقوف بنیں گے تو ان کی رقم میں سے آپ کو حصہ دیا جائے گا، یہ جو بتا رہا ہوں یہ کافی مشہور کمپنی ہے، اس کے کافی پروڈکٹس ہیں، خاص طور سے میڈیکل وغیرہ سے متعلق ہے، بہر حال مجھے کہنا یہ ہے کہ اس طرح کے مسائل کے تعلق سے سوالنامہ کی ترتیب کے وقت ہی ان کے جزئیات کو منقح کر دیا جائے، تا کہ اس کے مطابق بآسانی جواب دیا جا سکے۔

دوسری بات جو مجھے کہنی ہے کہ بعض حضرات جنہوں نے اس کو ناجائز ہی قرار دیا ہے، اس کے باوجود اس پر گفتگو کرتے ہیں، ان کی ممبر شپ جائز ہے، تعجب کی بات ہے کہ جب اس کا اصل جو کہ عقد ہے وہ ناجائز ہو گیا تو پھر اس کی رہنمائی کرنا اور اس کی اجرت لینا وہ کیسے جائز ہو جائے گا، اس طرح بیع بالشرط وغیرہ کا معاملہ ہے یہ سب چیزیں بعد میں آتی ہیں سرے سے یہ مسئلہ ٹھیک ہی نہیں ہے، اب ہمارے ماہرین نے بھی یہ بات بتلائی ہے کہ ہمارے یہاں کے اور دیگر ممالک کے جو قانون داں ہیں انہوں نے اس کو جوا قرار دیا ہے، تو جب انہوں نے اس کو جوا قرار دیا ہے جو اس چیز کو سمجھتے ہیں اور اجازت نہیں دی تو ہماری شریعت میں ظاہر ہے کہ بدرجہ اولی یہ ناجائز ہی رہے گا۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

جو بات مولانا ظہیر صاحب نے بیان فرمائی ہیں وہ یقیناً لائق توجہ ہیں لیکن دشواری یہ ہے کہ ماہرین آسانی سے فراہم نہیں ہوتے، سمینار کرنا ہے، موضوعات ہم نے طے کئے ہیں، اگر ہم ماہرین کے مضامین کا انتظار کریں تو اس کے بعد پھر آپ کو سوالنامہ بھیجا جائے تو آپ کو وقت بہت کم ملے گا او ر یہ ہوسکتا ہے کہ اگر کوئی ایسی چیز پہلے فراہم ہو گئی تو آپ کو پہلے ہی سوالنامہ کے ساتھ بھیج دی جائے، جو معلومات فراہم ہوتی ہیں وہ آپ کو بھیجی جاتی ہیں، یہاں تقسیم کی جاتی ہیں، اور ماہرین کو ظاہر ہے اسی لئے بلایا بھی جاتا ہے، تحریری مقالات میں بعض باتیں ایسی ہوتی ہیں جن کی وضاحت بروقت ضروری ہوا کرتی ہیں، انشاء اللہ اکیڈمی اس بارے میں کوشش کرے گی کہ معلومات آپ کو پہلے ہی فراہم کی جائیں۔

مولانا ارشد فاروقی

پہلی بات تو یہ ہے کہ نیٹ ورک مارکٹنگ تجارت کا ایک طریقہ ہے، اس پر جو سوالات آتے ہیں آن لائن سروس پر ہوں یا دار الافتاء وغیرہ میں تو تقریباً پچیس فیصد سوالات اس سے متعلق ہوتے ہیں، میں نے عملی طور پر دہلی اور ممبئی میں دیکھا کہ ایم وے اور اس طرح کی کمپنیوں کے جو لوگ ہمارے پاس سوالات لے کر آئے تو میں نے عرض کرنا چاہا کہ ان کے ذمہ دار ہوں ان سے میں بات کر سکوں، لیکن آج تک ان لوگوں نے ہمیں اس کا موقع نہیں دیا تو اس سے پتہ چلا کہ اس وقت کے ماہرین اقتصادیات کی جو رائے ہے کہ یہ کھلا ہوا دھوکہ ہے، فراڈ ہے جوا ہے اور ہر طرح کی اس کے اندر خرابیاں ہیں تو اس کی تمام واضح صورت حال کے ہوتے ہوئے اور پھر شرعی اصول جو رہنمائی کر رہے ہیں اس کے مطابق اس کی حرمت اور عدم جواز ہی کا فتوی ہونا چاہئے۔

مولانا خالد سیف اللہ رحمانی

یہ مسئلہ اس وقت زیر بحث ہے اور عرض مسئلہ میں بہت ہی بہتر طریقہ پر اور چشم کشا انداز میں آپ کے سامنے پیش کر دیا ہے، ایک بات مولانا ظہیر صاحب سے کہنی ہے، انہوں نے جس بات کی طرف توجہ دلائی، اور سوالات کے تعلق سے ہم آپ حضرات سے درخواست کر رہے ہیں کہ جب اس طرح کے معاملہ کی جب کوئی نئی شکل علم میں آئے اور آپ اپنے علم کے مطابق مرتب کر کے اکیڈمی کو بھیج دیں تو اس سے انشاء اللہ بہت سہولت ہوگی آئندہ موضوعات کے تعین میں بھی، اور اس موضوع پر ماہرین سے معلومات حاصل کرنے کے بارے میں بھی، کیونکہ کسی معاملہ سے جو آدمی خود متعلق ہوتا ہے عام طور پر وہ اس کو واضح نہیں کرتا ہے، پہلوتہی سے کام لیتا ہے، حیدرآباد میں ہم لوگوں نے جو ارباب افتاء ہیں ان کی ایک نشست رکھی اور اس میں کچھ ماہرین کو بلایا تو ایسا محسوس ہوا کہ بہت سے سوالات کے جواب سے وہ گریز کا راستہ اختیار کرتے ہیں، آخر میں ناراض بھی ہو گئے، تو آپ

حضرات اگر مطلع فرمادیں اکیڈمی کو تو اس سے یہ ہوگا کہ ہم کو اس موضوع کی اہمیت کا بھی اندازہ ہوگا تا کہ جو ماہرین ہوں گے ان سے براہ راست ہم معلومات حاصل کر سکیں گے، ممکن ہے کہ سمینار سے پہلے بھی آپ حضرات کو وہ معلومات پہنچائی جائیں، بعض سوال سے قطع نظر بھی پہنچائی جائیں تا کہ آپ صحیح صورت حال سے واقف ہوں۔

ایک بنیادی بات یہ ہے جو بعض ہمارے عزیز دوستوں نے بھی کہی، اس تعلق سے دو بات ہمارے ذہن میں آتی ہے، ایک بات تو یہ ہے جیسا کہ مولانا عتیق صاحب نے فرمائی کہ عبادات تو تعبدی ہے اس میں اجتہاد اور قیاس کی گنجائش بہت کم ہے، عام طور پر رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اپنے اقوال وافعال کے ذریعہ اس کے مقاصد کو بھی واضح فرمایا اور اس کی اشکال بھی متعین فرمائی، لیکن معاملات میں زیادہ تر اس کے مقاصد کو واضح فرمایا ہے اور اس کی بڑی اہمیت ہے، جیسا کہ ہمارے یہاں "الأمور بمقاصدها" مشہور قاعدہ ہے، ہمارے ایک دوست نے ذکر کیا مرض وفات کا یہ تو آپ بہت آگے چلے گئے، آپ خود حدیث میں دیکھیں کہ تلقی جلب کا مسئلہ ہے، بیع حاضر للبادی کا مسئلہ ہے، اپنی ظاہری شکل کے اعتبار سے یہ بیع صحیح ہے، ارکان بیع مکمل ہوتی ہے، ایجاب وقبول مکمل ہوتا ہے، لیکن اس کے باوجود بائع کا جو مقصد ہے، مصنوعی طور پر قیمت کو بڑھانا اور عام صارفین کو نقصان پہنچانا اس کی وجہ سے شریعت نے اس سے منع فرمایا ہے، اسی طرح آپ فقہاء کے یہاں بیع عینہ کی شکل دیکھیں اور بیع بالوفاء کی شکل دیکھیں، کہ اپنی اصل صورت کے اعتبار سے ایک عقد بیع ہے، لیکن اس میں عاقد کا مقصد ربا کا ہے، اس لئے ہمارے فقہاء نے اس سے منع فرمایا ہے، اس طرح حضرت عمر فاروقؓ نے اشارہ فرمایا ہے: "ذروا الربا والريبة" سود سے بھی بچنا ہے اور شبہ سود سے بھی بچنا ہے، سود تو ظاہر ہے، اور شبہ سود عاقد کا مقصد بھی ہوتا ہے اور طرز عمل جو ہوتا ہے اس سے یہ بات واضح ہوتی ہے، تو اس طرح کے مسائل میں اس بات کو ہمیں ضرور پیش نظر رکھنا چاہئے۔ دوسری بات یہ ہے کہ میرے خیال میں شریعت میں نفع حاصل کرنے کا دو ہی مشروع طریقہ ہے، ایک تو مال کے مقابلہ میں نفع اور دوسرے عمل کے مقابلہ میں نفع، جیسے جو تاجر مال دیتا ہے اور اس سے جو ثمن حاصل کرتا ہے اس سے اس کو نفع حاصل ہوتا ہے، اور دوسرا اجرت ہے جو عمل کے مقابلہ میں ہوتی ہے اس میں ہمارا مال بھی نہیں ہے، اس میں ہمارا عمل بھی نہیں ہے، لیکن نظام آخرت کی طرح اجرت ہم کو آتی چلی جارہی ہے، کمیشن ہم کو آتا چلا جارہا ہے، تو یہ بات اصولی طور پر بھی محل نظر ہے کہ شریعت میں نفع حاصل کرنے کا یہ طریقہ مقبول ہے اور قابل قبول ہے یا نہیں، دوسری بات یہ ہے کہ جو فقہی جزئیات ہوتی ہیں، بہت سی جزئیات اپنی عہد کی ضرورتوں پر مبنی ہوتی ہیں، شریعت کے مقاصد میں اس کی دائمی اور دوامی جہت، اور غالباً احناف نے استحسان سے جو زیادہ کام لیا ہے اس کی وجہ یہی ہے، بعض قیاس کی جہتیں ظاہر ہوتی ہیں، ان کی شبہ میں جھانک کر دیکھا جائے تو وہ کمزور ہوتی ہیں اور قیاس کی بعض جہتیں خفی ہوتی ہیں، لیکن اگر اس کی تہہ میں جھانک کر دیکھا جائے تو وہ قوی ہوتی ہیں، تو عقود جو ظاہری شکل کے اعتبار سے درست معلوم ہوتے ہوں، لیکن اس کے پیچھے جو مقاصد ہوں وہ فاسد مقاصد ہوں تو یہ ایک طرح سے استحسان کے دائرے میں آتے ہیں تو اس کو سامنے رکھتے ہوئے غور کیا جائے، یہ اصولی دو باتیں میرے ذہن میں تھیں اسے عرض کر دیا، لیکن اتنا ضرور ہے کہ ہم میں جو لوگ جو لائن اختیار کرتے ہیں ہمیں یہ سمجھ کر گفتگو کرنی چاہئے کہ ہم میں ہر شخص اپنی رائے میں مخلص ہے، ہم بیٹھتے ہی یہاں اس لئے ہیں کہ مسئلہ کے تمام پہلو سامنے آجائیں، اللہ تعالی ہم سب کو صواب اور سداد تک پہنچائے، اس لئے کہ اصل چیز اللہ تعالی کی خوشنودی اور اس کے حکم صحیح کی تائید اور تبلیغ ہے۔

مولانا عبید اللہ اسعدی

اس مسئلہ میں جو ابھی گفتگو ہو رہی ہے، بعض مسائل میں اختلاف رائے کی وجہ یہ بھی ہوتی ہے کہ صورتیں الگ الگ سامنے آتی ہیں یہ مسئلہ بھی کچھ ایسا ہی ہے، جیسے یہ صورت سامنے آئی کہ ایک جگہ پیسہ دینے پر جو سامان ملے گا...... مجھے علم نہیں ہے کہ کیا چیز متعین طور پر ہے ایک تو یہ ہے، اور ایک یہ کہ بعض حضرات نے کہا کہ ایک ایک سامان واضح ہے، جیسے ایسا بھی ہے کہ کچھ حصہ سامان کی قیمت کا ہے کچھ ممبری کی فیس کا ہے، اور میرا خیال یہ ہے کہ بعض شکلیں ایسی بھی ہیں کہ جس میں ممبر سازی کے بعد دو چیزیں ہیں: ایک یہ ہے کہ اس کمپنی کی مصنوعات کو اس کمپنی کی جو اسٹورس ہیں، دکانیں ہیں وہاں سے جتنا چاہے حسب ضرورت خصوصی کمیشن سے لے سکتا ہے، ممبر بننے پر ایک نفع اس کو بھی ہے، ایک مرتبہ اس کو سامان ملا اور وہ پھر اس کمپنی سے لیتا رہے، ایک یہ مسئلہ ہے، اور ایک یہ سلسلہ ہے کہ اس کے واسطے سے جو ممبر بنے ہیں، تو ان کی طرف سے ان کو کمیشن ملتا رہے گا، تو مشکل بھی

مختلف قسم کی ہیں، اس لئے رائے قائم کرنے میں اور ایک کے واسطے سے دوسرے کو سمجھانے میں بھی دقت وزحمت ہوتی ہے، اور جیسا کہ احسان صاحب نے بات کہی اور جن لوگوں کو پکڑ کر گفتگو کرنے کی نوبت آئی، جیسا کہ ہم نے سنا بھی ہے، تو بات سامنے آتی ہے کہ کہا کچھ جاتا ہے اور ہوتا کچھ ہے، بہت سی چیزیں پس پردہ ہوتی ہیں اور جو معاملہ میں واضح نہیں کی جاتی، ایک مرتبہ قاضی صاحبؒ کی زندگی میں بھی ایک معاملہ اس طرح کا آیا کہ وہاں اس کمپنی کا جو سامان ایک آدمی خریدے گا اور اگر اس نے قیمت واجبی ادا کردی تو وہ مالک بن گیا، مالک بننے کے بعد وہ کچھ بھی کرے، کمپنی یہ حق نہیں دیتی، ہم نے ایک سامان خریدا قیمت دے دی ہم کسی کو ہدیہ کرنا چاہیں، کمپنی کہتی ہے منع ہے، ہم کسی کے ہاتھ فروخت کرنا چاہیں کمپنی کہتی ہے منع ہے، یہ بھی پہلو شامل ہے، یہ پہلو بھی شامل ہے کہ جو آگے ایک جال چلے گا جس کے واسطے سے ہمارے پاس پیسہ آئے گا، یہ کڑی جہاں بیچ سے ٹوٹ جائے گی ہمارا پیسہ بند ہو جائے گا، یہ جو سابقہ بعض کو پڑ رہا ہے، پیسے آنے بند ہو گئے کیوں بند ہو گئے، ہم نے جو تین ممبر بنائے ان تین نے نو بنائے، کسی ایک نے ایک بھی ممبر نہیں بنایا، متعین ممبر نہیں بنایا تو ہم الگ ہو گئے، یہ معاملہ کے وقت کسی نے نہیں کہا تھا، میری ایک صاحب سے گفتگو ہوئی جن کے بیٹے نے یہ کام شروع کیا ہے، متدین آدمی ہیں، بزرگوں سے ان کا تعلق ہے، باپ نے ایک الگ کام شروع کیا، بیٹے نے الگ اس ضمن میں انہوں نے کہا مجبوری کے تحت میں نے ایسا کیا ہے میں نے کچھ چیزیں ان سے پوچھی، ابھی رمضان کی بات ہے تو کہنے لگے کہ ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک آدمی ہمارے پاس آتا ہے اور وہ کئی ممبروں کی فیس جمع کر دیتا ہے، اپنے پاس سے دے دیتا ہے، اس میں جو کٹنا چاہیے اس کو وضع کر کے اور آگے جو کمیشن ملنا ہے اس کو حاصل کرنے کے لئے، یہ بھی ہو رہا ہے، تو کچھ تو شکلیں ایسی ہیں، اور کچھ لوگ جو ہمارے سامنے آئے ہیں، ان کا بیان اور ارباب افتاء حضرات ہیں جنہوں نے تحریریں لکھیں اور اس طرح جواز کی بات آئی، جو نمائندے ہیں ان سے بات چیت ہوئی، انہوں نے سیدھا سادھا سمجھا دیا تو ظاہر ہے ہم نے اس حد تک سمجھا جتنی بات ہمارے سامنے ہے، اتنی بات کہیں گے اگر حکم شرعی کے طور پر کریدا جائے اور پکڑ کر اندر سے نکالنے کی کوشش کی جائے تو جیسا کہ ابھی مولانا خالد سیف اللہ صاحب نے فرمایا کہ وہ ناراض ہو گئے، یا یہ کہہ کر چلے جائیں گے، اچھا بعد میں بتائیں گے، بہر حال غور کرنے اور اختلاف رائے میں یہ پہلو بھی ہے کہ صورتیں الگ الگ ہیں، الگ الگ کمپنیاں ہیں، الگ الگ معاملات ہیں، ہر ایک کے یہاں یہ بات قدرے مشترک ہے کہ اس طرح جال بنتا چلا جائے گا، ملے گا، لیکن معاملہ کی نوعیت ایک نہیں ہے، ہم ایک نہیں ہے، ہم ایک کمپنی کے ممبر بنے اس کی بنیاد پر ہم کو رعایتی سامان اس کمپنی کا مل رہا ہے، یہ کوئی مسئلہ نہیں ہے سامان خریدا ہے چل سکتا ہے، لیکن زیر بحث جو موضوع ہے جو دراصل پھیلا ہوا جال ہے، جو کمیشن کی شکل میں چلتا ہے اور کہاں کب منقطع ہو جائے گا اس کا کوئی اصل نہیں ہے بہر حال چونکہ اختلاف رائے اور شکلوں کی بات نہیں، میرے ذہن میں یہ بات تھی اس لئے اس کو میں نے عرض کرنا مناسب سمجھا۔

مفتی شیر علی

مولانا عتیق احمد قاسمی صاحب نے بندہ کو فرمادیا کہ کچھ عرض کروں، بہر حال یہ ایک عجیب مسئلہ ہے شریعت میں، ایسے امور تجارت میں بہت مشہور ہیں کہ اگر انفرادی ہوتا ہے تو ہر شخص اپنا مختار کل ہے کوئی کسی کے ساتھ جبر نہیں کر سکتا اور ایک مشارکت اور شرکت کا مسئلہ ہے، مضاربت کا ہے، مسلم کا ہے اور ایسے ہی میں نے یہ نہیں سمجھا کہ یہ جو کمپنیوں کا مسئلہ ہے یہ کس میں آتا ہے، اگرچہ سب سے پہلی بات یہی ہے کہ یہ ہے کیا، دوسری بات یہ ہے کہ جو چیزیں ایک دوسرے کی دلالی ہیں جیسا کہ بہت حضرات نے کہہ دیا، تو دلال محنت کرتا ہے کہ میں فلاں مکان بیچوں گا اور اتنے قیمت میں مجھے ملنا چاہئے مجھے دکان کی ضرورت ہے مجھے مکان دلوادو تو وہ بھی کہے گا اس طرح تو بہت ساری صورتیں ہیں ان کا جواز اس میں دلالی کی ابھی تو کوئی بات نہیں آئی ہے، میں روپیہ داخل کر رہا ہوں آپ بعد میں کریں گے، مستقبل کی بات کر رہے ہیں فی الحال بات طے کر لو کہ فی الحال موجود ہے یا نہیں تو بعض حضرات سے معلوم ہوا فی الحال کچھ نہیں ملتا، اتنے ممبر آپ بنالو جب آپ کو تو ہزاروں اور لاکھوں روپیہ ملے گا تو پھر آپ کو کچھ مال کا فائدہ ہوگا اب یہ کب تک چلے گا، یہ تو اللہ بہتر جانتا ہے، خود یہ نااہل جس کا دنیا سے تعلق بہت کم ہے، چار مرتبہ دھوکہ میں آیا اور وہ روپیہ بالکل چلا گیا، چاروں مرتبہ ایک پیسہ نہیں ملا ایسی ایسی باتیں ہیں، ابھی بھی میرے غریب زادہ یہی کہہ رہے ہیں کہ آپ ایک سال تک اتنے ہزار روپے جمع کرتے رہنا پھر یہ آپ کی لڑکی کی شادی کر دیں گے یہ کرا دیں گے وہ کرا دیں گے، میں نے کہا بھلے آدمی ہم تو اسی میں برباد ہو گئے تم پھر ایسی ہی بات کر رہے ہو، بہر حال یہ

دھوکہ بازی کا زمانہ ہے جیسا کہ بھائی صاحب فرمارہے تھے، مجھے خود کتنی بار دھوکہ ہوا، یہ ایسی چال ہے، صاف ہونا چاہئے، دیانت داری گئی تو ہماری شرکت بھی ختم ہوگئی، دیانت داری گئی تو ہمارے مضاربت کا مسئلہ ختم ہوگیا، دیانت داری گئی تو ہمارے سلم کا مسئلہ ختم ہوگیا ان پر کوئی بھروسہ نہیں ہے، یہ سب غیر مسلم کی کہاں کہاں کی کمپنیاں ہیں، کیسے بھروسہ کریں اور تجربہ ہو چکا ہے، یہ بات نہیں ہے کہ کتنا دینا ہوگا اور یوں ہوگا اور یوں ہوگا، کتنے سال تک آپ کی تجارت چلے گی، یہ تو شیخ چلی کی کہانی ہے اور کچھ نہیں ہے، یہ چند باتیں مجھے عرض کرنی تھیں، تو یہ دھوکہ بازی بھی ہے اور کثیر ہے اور برادران نے کہا کہ معمولی غرر ہے، مجھے یہ سمجھ میں نہیں آتا ہے کہ کیسے، آدمی کا کتنا روپیہ چلا جاتا ہے بعد میں کتنا ملے یا نہ ملے، سارے خطرے میں ہیں، ایسے معاملات سے پرہیز کرنا چاہئے اور جائز بزنس اپنی محنت سے شروع کرو، یہ خیالی پلاؤ اور یہ شیخ چلی کی کہانیاں یہ تو وہ لوگ کرتے ہیں جو آرام طلب ہوتے ہیں کہ میں آرام سے بیٹھا رہوں اور میرے پاس پیسے آتے رہیں، میں نے چند باتیں عرض کردیں، مجھے اس تجارت سے بالکل اتفاق نہیں ہے، آپ لوگ حدیث سنا رہے ہیں کیا کیا سنا رہے ہیں، اس حدیث کا اس سے کوئی مطلب نہیں ہے۔

مفتی جمال الدین قاسمی

نیٹ ورک مارکٹنگ سے متعلق جو رائیں مختلف ہیں، ہمارے دارالافتاء کے اندر بھی کئی ایجنٹ حضرات آئے، تحقیق کی گئی، اس سے یہی بات سامنے آئی کہ یہ غرر اور قمار ہی کے اندر داخل ہے، جواز کی کوئی حدیث ہمارے دارالافتاء کے اندر بھی نظر نہیں آئی، اب تک جس قدر فتاوی دیئے گئے وہ ناجائز ہی کے ہیں۔

مولانا ابوسفیان مفتاحی

میں نے اس سلسلہ میں جو مقالہ لکھا ہے وہ قاضی عبدالجلیل صاحب کو موصول نہیں ہوسکا، اس میں یہی سب لکھا ہے کہ اس نیٹ ورک مارکٹنگ میں غرر، قمار اور نقصان ساری ناجائز اور حرام شکلیں پائی جارہی ہیں اور شریعت کے حرام کو جائز قرار دینے کی کوشش کی جارہی ہے، اس لئے یہ جائز نہیں ہے۔

مولانا تنظیم عالم قاسمی

جس طرح دہلی میں ایم وے کمپنی کام کررہی ہے، اسی طرح حیدرآباد میں بھی تیزی کے ساتھ اس طرح کی کمپنیاں پھیل رہی ہیں اس میں ہندوستانی کمپنی اور سودیسی کمپنی مارکیٹ میں آئی، لیکن ان کے کارکنان سے جب براہ راست بات ہوئی تو انہوں نے بتایا کہ ربط کرنے کے بعد اور ممبر بننے کے بعد مزید ممبر بنانا ضروری نہیں ہے، کمپنی کی طرف سے دراصل ممبر بنانا ایک ترغیب ہے، اگر آپ ممبر بنائیں گے تو آپ کو پیسہ ملے گا، نفع ملے گا، چونکہ آپ نے محنت کی ہے اور کمپنی کے پیچھے اپنا وقت لگایا ہے اور کمپنی جو سامان بناتی ہے وہ چیزیں آپ نے دوسروں تک پہنچانے کے لئے محنت کی ہے، اس کوشش کا آپ کو ثمرہ مل رہا ہے، اور اگر آپ چاہیں کہ ممبر بننے کے بعد کسی کو ممبر بنائیں تو یہ بھی آپ کے لئے درست ہے اور کمپنی کی طرف سے کوئی جبر نہیں ہے، سوال یہاں یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا اس طرح کی کمپنی سے "بجميع أجزاءه" یعنی مختلف تمام شکلوں میں جوائنٹ ہونا اور وابستہ ہونا ناجائز ہے یا اگر کوئی آدمی صرف یہ چاہے کہ کمپنی سے صرف جوائنٹ ہوکر رہے اور بعض چیزیں جو کمیشن کے طور پر ملتی ہیں اسے صرف اپنے حد تک رکھیں گے تو کیا یہ درست ہوسکتی ہے یا نہیں، اس لئے کہ ہم دیکھتے ہیں کہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ میں کاروبار کی ایک شکل یہ بھی تھی کہ جیسا کہ حضرت مولانا تقی عثمانی صاحب نے لکھا ہے کہ مختلف قسم کے درہم پانچ درہم اور دس درہم ملا کر کے ایک ساتھ جمع کرلیا کرتے تھے اور پھر اس پیسہ کے مجموعہ سے کاروبار ہوا کرتا تھا اور اس سے جو منافع ہوتا تھا اس کو آپس میں تقسیم کرلیا کرتے تھے، اور یہ شکل درست ہے، اس میں کوئی شک کی بات نہیں ہے، تو کیا اسی طرح اس کمپنی میں جو مختلف لوگ پیسے جمع کرتے ہیں اور پھر اس کمپنی والوں کا کہنا ہے کہ ہم کاروبار کرتے ہیں اور اس کاروبار سے جو منافع حاصل ہوتے ہیں اس کو ہم تقسیم کرتے ہیں، مختلف طریقے سے جن کی جو کوشش اور محنت ہے، سوال یہاں دوسرا ہے کہ بعد والا جو ممبر ہے حالانکہ ممبر بنانے والا اس کو جانتا بھی نہیں ہے، اس کی شکل بھی نہیں دیکھی ہے، لیکن اس میں سے منافع اس کو مل رہے ہیں، میں اسے سمجھتا ہوں کہ اسے درست ہونا چاہئے، کیونکہ گویا کہ اس نے محنت کی ہے، اور محنت کا ثمرہ اس کو مل رہا ہے، یہ کمپنی کی طرف سے انعام ہے اور انعام کے لئے صرف ایک مرتبہ عمل کرلینا درست ہے، اب

انعام کے لئے بار بار کسی چیز کا کرنا کوئی ضروری نہیں ہے، اب اس کے بعد کمپنی چاہے تو مختلف مرتبہ اس کو انعام مل سکتا ہے تو اس طرح اس کمپنی میں دو تین پہلو ہیں وہ قابل غور ہیں وہ یہ کہ نیٹ ورک میں یہ شکل درست ہے یا بمجموع اجزاء یہ ناجائز ہے یا یہ کہ بعض شکلیں اس کی جائز ہیں جیسا کہ میں نے عرض کیا کہ کوئی اگر ممبر نہیں بناتا ہے براہ راست وہ صرف شریک ہوتا ہے تو کیا یہ درست ہو سکتا ہے یا نہیں، یہ تمام چیزیں واضح ہونی چاہئیں۔

مولانا عتیق احمد قاسمی

میرا خیال یہ ہے کہ اس وقت جو کمپنیاں مارکیٹ میں کام کر رہی ہیں اور ان کے بارے میں ماہرین اچھی طرح جانتے ہیں، اس کی تصویر ہمارے سامنے آچکی ہے کہ ان کے یہاں ممبر بننے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ پہلے ممبر بنائیں گے اور پھر ممبر بنائیں گے تب اس کے اوپر آپ کو کمیشن ملے گا، اگر کوئی کمپنی ایسی ہو جو ممبر بنانے کو اپنے کاروبار کا جزو نہ سمجھتی ہو، جس سے آپ نے مال خریدا سستا خریدا مہنگا خریدا، اگر اس میں کوئی چکر ممبر کا نہ ہوتا تو اس میں عدم جواز کی کوئی بات نہیں تھی، جو خرابی اس میں شروع ہوتی ہے وہ یہیں سے شروع ہوتی ہے کہ خریداری کے ساتھ مثلاً ممبر بننا اور ممبر بنانا یہ لامتناہی سلسلہ چلا جاتا ہے، میں سمجھتا ہوں کہ وہ کمپنیاں جو مارکیٹ میں ہیں اور مارکیٹ میں کام کر رہی ہیں ان کے بارے میں میں سمجھتا ہوں کہ گویا یہاں پر جو علماء موجود ہیں اور میری معلومات کی حد تک یہ سوال جہاں جہاں بھی آیا ہے، دار العلوم دیوبند میں آیا، ندوۃ العلماء میں آیا اور حیدرآباد کے دار الافتاء میں اور جہاں جہاں دار الافتاء میں، ان لوگوں کو بلا کر صورت حال سمجھنے کی کوشش کی تو میری معلومات کی حد تک جو مستند دار الافتاء ہیں ہندوستان میں سب نے اب تک اس کے عدم جواز ہی کا فتوی دیا ہے، اور یہ ہو سکتا ہے کہ بعض حضرات کو صحیح صورت حال معلوم نہ ہو سکی ہو، کسی ایجنٹ سے آپ نے رابطہ قائم کیا اور انہوں نے صورت حال بتائی اور اس کی بنیاد پر کوئی جواز کا مسئلہ مل گیا ہو، لیکن اگر اس طرح کے سلسلہ میں مزید اور کوئی سوال پیدا ہوتا ہے تو بعد میں اس کے اوپر غور کیا جا سکتا ہے۔

مولانا عبد القادر عارفی (زاہدان ایران)

نیٹ ورک مارکٹنگ کے تعلق سے میں نے جناب احسان الحق صاحب کے مقالہ اور ان کے خطاب سے استفادہ کیا اور جو مناقشہ اور آراء علماء کرام کی سامنے آئیں ان سے بھی میرے علم میں کافی اضافہ ہوا، اصل میں نیٹ ورک مارکٹنگ کا مسئلہ ہندوستان میں ہو سکتا ہے بعد میں یا پہلے آیا ہو، لیکن جب یہ مسئلہ ایران میں سامنے آیا اور اس موضوع پر وہاں ماہرین سے رائے لی، اور علماء عرب اور پاکستان کے ہمارے استاذ حضرت مفتی تقی عثمانی صاحب اور ان کے علاوہ دیگر علماء کرام سے ملاقاتیں کی، ان کی رائے جاننے کی کوشش کی، اور اس بابت تحریریں پڑھی تو اس ہم لوگ اس نتیجہ پر پہنچے کہ سب نے عدم جواز کا فتوی دیا ہے اور ہمارے یہاں دار العلوم زاہدان سے بھی فارسی زبان میں اس کے عدم جواز کا فتوی دیا گیا، اور میری بھی رائے وہی ہے، مجھے افسوس ہے کہ اس فتوی کی فارسی کاپی ہمارے پاس ہے، اگر عربی اور اردو میں ہوتی تو ضرور اس کے بعض اقتباسات سناتا۔

اس سلسلہ میں جو کچھ میں نے آپ حضرات سے سنا ہے وہ یہی کہ اس معاملہ میں چونکہ غرر، قمار، ربا اور دوسروں کا مال ناجائز طریقے پر کھانا پایا جاتا ہے، جو مقالات اور بحثیں جواز اور عدم جواز آپ حضرات کی گفتگو اور مقالات وآراء کی روشنی میں سامنے آئیں ہیں انشاء اللہ اسے اپنے یہاں پیش کروں گا، اور ہم ان سے استفادہ کریں گے، بہر حال یہ علماء اور مفتیان کی علمی، فقہی اور تحقیقی کاوشیں ہیں، اسے ہم ضرور محفوظ رکھیں گے اور استفادہ کریں گے، اور اگر اس معاملہ حالات ونوعیت کی وجہ سے کوئی تبدیلی ہوتی ہے ظاہر ہے فتوی بھی تبدیل ہوگا، تحقیق وتجزیہ کا دروازہ بند نہیں ہوا ہے، اس کی راہیں کھلی ہوئی ہیں تحقیقات آتی ہی رہیں گی اس وقت جو فیصلہ اور فتوی صادر ہوگا وہ بھی اور آئندہ جو چیز آئے گی وہ ہمارے سامنے ہوگی ہم انشاء اللہ ان سے استفادہ کریں گے، فجزاکم اللہ خیر الجزاء۔

مولانا عبد العظیم قاسمی (مئو)

کتاب البیوع کے اندر بیع باطل اور بیع فاسد کی جو تعریف آئی ہے وہ تعریف یہ کی گئی ہے کہ "لا یشمن صحیحاً بأصله" اور فاسد کی تعریف کی گئی "یشمن صحیحاً بأصله و بوصفه" ابھی نیٹ ورک مارکٹنگ کے بارے میں باتیں آئی ہیں، اس سلسلہ میں جو باتیں جواز کی رکھی گئی ہیں ان باتوں کو اگر سامنے رکھا جائے تو باب البیوع میں جو ابواب کے ساتھ اور جو دوسرے جزئیے ذکر کئے ہیں ان جزئیات کی کوئی ضرورت ہی نہیں معلوم ہوتی، اس

سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ جن لوگوں نے جواز کی طرف رخ کیا ہے، کتاب البیوع اور اس کے ساتھ ساتھ جو حدیث ان کے پیش نظر تھی ان کا بغور جائزہ نہیں لیا گیا ہے، دوسری بات یہ ہے کہ ہمارے پاس بھی ایک آدمی اس سلسلہ کے آئے تھے اور انہوں نے کچھ باتیں ہم سے ذکر کیں، جب میں نے ان کی گرفت کی تو انہوں نے کہا کہ صرف آپ کو سمجھادیں یا اور لوگوں کو بھی تو انہوں نے صاف لفظوں میں مجھ سے کہا کہ جیسا موقع ہوتا ہے اس حساب سے ہم بات کرتے ہیں، اور جس انداز کے وہ آدمی ہوتے ہیں اس انداز سے گفتگو کرکے سمجھاتے ہیں، اور صرف ہمارا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کسی طرح سے ان کو اپنے فیور میں کرلیا جائے اس کے علاوہ کچھ نہیں، ہم یہ چاہتے ہیں کہ کسی طرح سے ہم گدی پر رہیں اور ہمارے پاس اچھی طرح پیسے آتے رہیں، یہ ہمارا مقصد ہے اور کچھ نہیں، کتاب البیوع کے اندر اس کی تو گنجائش نہیں، ایک واقعہ اسی سلسلہ کا ایک آدمی کے ساتھ ہوا وہ اس سلسلہ سے جڑ گئے اور وہ ایک پیکٹ خرید کر لائے جو بالکل کھانے کے قابل نہیں تھا، لے کر واپس کرنے کے لئے گئے تو واپسی کا تو سوال ہی نہیں تھا، تو انہوں نے بچوں کو دیا تو وہ کھانے کے قابل تو تھا نہیں، بچہ دوسرے کو دیا تو بچوں نے کہا کہ ارے یہ کیا کررہے ہو تو اس نے کہا کہ ہمارے ابا کے ساتھ دھوکہ ہوا ہے وہی میں تم لوگوں کے ساتھ یہ کررہا ہوں، تو اس میں دھوکہ ہے، غرر ہے، غش ہے۔

مولانا عبدالاحد ازہری

بحمد اللہ آج کی یہ جو مجلس تھی بڑی کامیابی کے ساتھ ہمکنار ہوئی اور یہ جو موضوع تھا نیٹ ورک مارکٹنگ سے متعلق، تمام پہلوؤں اور کوششوں پر بہت ہی کھل کر آپ حضرات نے گفتگو کی اور میں سمجھتا ہوں کہ جو کمیٹی اس سلسلہ میں تشکیل دی گئی وہ صحیح نتیجے تک پہنچے گا اور امت کی صحیح رہنمائی ہوگی، نیٹ ورک مارکٹنگ کا مسئلہ یہ معاملات سے متعلق ہے، اور معاملات میں سب سے زیادہ اہمیت جس بات کو دی گئی ہے وہ حلال کو حاصل کرنا اور حرام سے بچنا ہے، معاملات میں صفائی کا حکم ہماری شریعت کے اندر بڑی تاکید کے ساتھ کیا گیا ہے اور ہر پہلو حلال کو حاصل کرنے کی ہمیں تعلیم دی گئی ہے، امام محمدؒ کے بارے میں مشہور ہے کہ بعض حضرات نے ان سے پوچھا کہ آپ نے مختلف موضوع پر کتابیں لکھیں اور بہت سارے ابواب سے متعلق آپ کی تحریریں موجود ہیں، لیکن تصوف کے بارے میں کچھ نہیں لکھا، تو امام محمد نے فرمایا: "صنفت کتاب البیوع" یعنی میں نے کتاب البیوع لکھ دی ہے، یعنی ہمارے یہاں جو کتاب البیوع ہے اس کے اندر اس بات کو پیش نظر رکھا گیا ہے کہ آدمی حلال کو حاصل کرے اور حرام سے بچے، یہ نیٹ ورک مارکٹنگ کا مسئلہ بھی اس سے متعلق ہے، دعا کرنی چاہئے کہ جو کمیٹی تشکیل پائی ہے اللہ تعالی اس کو صحیح فیصلے تک پہنچنے کی توفیق عطا فرمائے، میں آپ حضرات کا شکریہ ادا کرتا ہوں کہ آپ لوگوں نے اتنی مشقت اٹھا کر گفتگو فرمائی، اللہ تعالی اکیڈمی کے کاموں کو استحکام عطا فرمائے۔

تمت